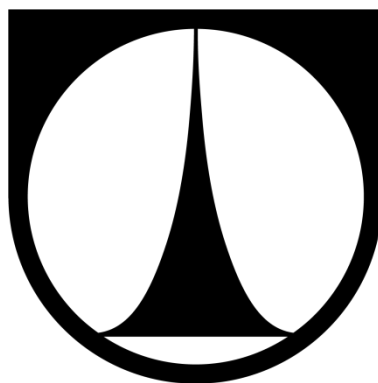


TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Ekonomická fakulta



DIPLOMOVÁ PRÁCE

2013

Lucie Vacková

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Ekonomická fakulta

Studijní program: N 6208 – Ekonomika a management
Studijní obor: Podniková ekonomika

Analýza finančního poradenství

Analysis of the financial consultancy

DP-EF-KPE-2013-76

Bc. Lucie Vacková

Vedoucí práce: Ing. Žuková Helena, katedra podnikové ekonomiky
Konzultant: Bc. Jan Michalička, oblastní vedoucí OVB Allfinanz, a. s.

Počet stran: 86 Počet příloh: 3

Datum odevzdání: 7. ledna 2013

Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím diplomové práce a konzultantem.

V Liberci, 7. 1. 2013

Vlastoruční podpis

Poděkování

Velice děkuji paní Ing. Helena Žukové, za její významné rady a připomínky při vedení mé diplomové práce. Děkuji také panu Bc. Janu Michalíčkovi za jeho ochotu a poskytnutí všech nezbytných informací o finančním trhu. V neposlední řadě pak děkuji mé rodině a přátelům za podporu během celého mého studia.

Anotace

Má práce se zaměřuje na téma Analýza finančního poradenství. V úvodu se zabývá charakteristikami a definicemi finančního poradenství, důležitých pojmů a subjektů pohybujících se ve finančním prostředí. Následně je v krátkosti popsána finanční gramotnost obyvatelstva České republiky. Další část práce líčí současnou situaci českého finančního trhu. V následujícím oddílu je charakterizována společnost OVB Allfinanz, a. s., která je v současné době jednou z největších makléřských společností v Evropě a jedna z prvních makléřských společností na trhu České republiky, nastíněn je také její vznik a historický vývoj. Předposlední část je tvořena jednotlivými individuálními finanční plány. Následně uvádí hodnocení vlastního dotazníkového šetření a popisuje jednotlivé výsledky průzkumu. Poslední část zobrazuje vlastní poznatky a rady nejen klientům, ale i finančním poradcům.

Klíčová slova

Finanční gramotnost,

finanční instituce,

finanční plánování,

finanční poradce,

finanční trh,

klient.

Annotation

My thesis is focused on the theme: The analysis of the financial consulting. At the beginning of the thesis, it deals with the definitions and the characteristics of the financial consulting, important concepts and bodies moving in the financial environment. Then briefly described the financial literacy of the population of the Czech Republic. Another part of the thesis presents the current situation of the Czech financial market. In the following section is introduced the company OVB Allfinanz jsc., which is currently one of the largest brokerage companies in Europe and one of the first brokerage company on the market of the Czech Republic. There is outlined its inception and historical progress. The penultimate part is made up of individual, personalized financial plans. Subsequently stated my own evaluation of the questionnaires and describes the individual results of the survey. The last part shows my own knowledge and my advice not only to clients, but also the financial consultants.

Key Words

Client,

financial advisor,

financial institutions,

financial literacy,

financial market,

financial planning.

Obsah

Obsah	9
Seznam obrázků.....	13
Seznam tabulek.....	15
Seznam zkratk.....	16
Úvod	17
1 Charakteristika finančního poradenství	19
1.1 Definice finančního poradenství.....	20
1.1.1 Sektorové vs. finanční poradenství.....	20
1.2 Hlavní pojem finančního poradenství	21
1.2.1 Riziko	22
1.2.2 Likvidita	22
1.2.3 Výnosnost	22
1.3 Hlavní subjekty finančního poradenství	22
1.3.1 Klient	23
1.3.2 Finanční poradce.....	23
1.3.3 Bankovní poradce	24
1.4 Úloha a definice finančního poradce	24
1.4.1 Vztah klienta a finančního poradce	25
1.5 Finanční gramotnost klienta	26

1.5.1	Domácí finance.....	27
1.5.2	Tvorba rezerv.....	27
1.5.3	Chování a zvyklosti ve světě financí	28
1.6	Důvod finanční nevzdělanosti	28
1.6.1	Mandatorní výdaje.....	29
2	Představení finančního trhu	30
2.1	Finanční trh České republiky.....	30
2.2	Současná situace finančního trhu v ČR	32
2.2.1	Finanční ústavy.....	32
2.2.2	Lokální a nadnárodní společnosti	33
2.3	Možnosti klienta na finančním trhu.....	33
2.3.1	Služba placená klientem	34
2.3.2	Služba placená finančními institucemi	34
3	Finanční poradenství v praxi	35
3.1	Základem kvalitního poradenství je finanční plán	35
3.2	Základní data finančního plánu	36
3.2.1	Zajištění pracovní síly	37
3.2.2	Bydlení	37
3.2.3	Budoucnost	38

3.2.4	Režie	40
3.2.5	Bankovní účty.....	40
3.2.6	Spoření.....	41
3.2.7	Železná rezerva.....	41
4	Založení a historie společnosti OVB	42
4.1	Charakteristika společnosti OVB Allfinanz, a. s.	43
4.1.1	Základní informace o firmě	44
4.1.2	Struktura společnosti OVB Allfinanz, a. s.	44
4.1.3	Vývoj společnosti OVB Allfinanz, a. s.	45
5	Sestavení individuálního finančního plánu	47
5.1.1	Sestavení portfolia svobodného muže	47
5.1.2	Sestavení portfolia pro úplnou rodinu	49
6	Vlastní průzkum finanční gramotnosti občanů České republiky	53
6.1	Finanční gramotnost obyvatelstva	53
6.2	Účel průzkumu	54
6.3	Metoda průzkumu finanční gramotnosti	54
6.4	Struktura dotazníku	55
6.5	Distribuce dotazníků.....	55
6.6	Zhodnocení výsledků průzkumu	55
6.6.1	Využití služeb finančního poradce	56

6.6.2	Certifikovaný finanční konzultant vs. pojišťovací agent.....	57
6.6.3	Spoření na penzi ve věkovém rozmezí od 26 – 35 let.....	59
6.6.4	Tvorba rezerv.....	61
6.6.5	Finanční produkty využívané trhem.....	63
6.6.6	Průzkum zájmu o novinky na finančních trzích.....	68
7	Návratnost dotazníků.....	70
7.1	Návratnost elektronických dotazníků.....	71
7.2	Návratnost tištěných dotazníků.....	72
7.3	Statistické zhodnocení návratnosti dotazníků.....	72
7.3.1	Statistický výběrový soubor 1: Respondenti podle věku.....	72
7.3.2	Statistický výběrový soubor 2: Respondenti podle vzdělání.....	74
8	Vlastní poznatky.....	76
8.1	Návrh na zlepšení činnosti finančních poradců.....	76
8.1.1	Doporučení.....	77
8.2	Návrh na zvýšení informovanosti klienta.....	77
	Závěr.....	79
	Seznam použité literatury.....	83
	Seznam příloh.....	86

Seznam obrázků

Obr. 1: Kritéria pro obchodování na finančním trhu	21
Obr. 2: Finanční trh v České republice	31
Obr. 3: Finanční domeček	36
Obr. 4: Demografická struktura obyvatel ČR v roce 1930.....	39
Obr. 5: Věkové složení obyvatel České republiky z roku 2003	40
Obr. 6: Strukturální rozložení společnosti OVB ALLFINANZ, a. s.....	44
Obr. 7: Vzájemné doplnění produktů	52
Obr. 8: Věková struktura ve využívání finančního poradenství	56
Obr. 9: „Znáte rozdíl mezi pojišťovacím agentem a certifikovaným finančním konzultantem?“	58
Obr. 10: Správná vs. špatná odpověď	59
Obr. 11: Relativní četnost respondentů spořících na penzi	60
Obr. 12: Tvorba rezerv	62
Obr. 13: Jste zajištěn/a proti nenadálým událostem (úraz, pracovní neschopnost, smrt, atd.)?	63
Obr. 14: Četnost produktů využívaných respondenty	67
Obr. 15: Četnost využívaných produktů, selekce podle věku	68
Obr. 16: Zhodnocení zájmu o novinky na finančních trzích	69

Obr. 17: Celková návratnost dotazníků	70
Obr. 18: Návratnost dotazníků odeslaných pomocí internetu	71
Obr. 19: Návratnost dotazníků předaných osobně.....	72
Obr. 20: Historgam četností.....	74
Obr. 21: Polygon četností	75

Seznam tabulek

Tab. 1: Historický vývoj společnosti OVB	42
Tab. 2: Historie společnosti OVB Allfinanz, a. s.	46
Tab. 3: Individuální finanční plán pana Duška	48
Tab. 4: Finanční plán pro celou rodinu	50
Tab. 5: Převod četností odpovědí na procenta.....	61
Tab. 6: Zhodnocení odpovědí na otázku číslo devět	62
Tab. 7: Intervalové rozdělení četností	73
Tab. 8: Tabulka rozdělení četností	75

Seznam zkratek

AČ	Absolutní četnost
BD	Bezirksdirektor – oblastní ředitel
BL	Bezirksleiter – oblastní vedoucí
ČNB	Česká národní banka
GST	Geschäftsleiter – obchodní vedoucí
IŽP	Investiční životní pojištění
KŽP	Kapitálové životní pojištění
LD	Landesdirektor – zemský ředitel
PM	Pojištění majetku
PP	Penzijní připojištění
RČ	Relativní četnost
RŽP	Rizikové životní pojištění
SLD	Senior Landesdirektor – senior zemský ředitel

Úvod

Tématem této diplomové práce je analýza finančního poradenství, popis finančního trhu a subjektů pohybujících se v tomto prostředí, důležité pojmy finančního poradenství a základní pravidla finančního plánování.

Hlavním cílem této diplomové práce je poskytnout náhled do oblasti finančně poradenské praxe prostřednictvím zmapování české finanční gramotnosti.

K dosažení tohoto cíle bude v této diplomové práci využita dotazníková metoda, jejíž pomocí bude hodnocena již zmíněná finanční gramotnost občanů České republiky, a praktická ukázka individuálního finančního plánu.

Na finančním trhu v praxi existuje velké množství konkurenčních skupin, které se zabývají zprostředkováním finančních informací, pojištění, spoření a investic, těmito skupinami se tato práce zabývat nebude. Dále se práce nezabývá konkrétním rozbořem jednotlivých produktů používaných na finančním trhu, jelikož se lze domnívat, že by šířka práce byla nadměrná.

Historie pojišťovací a obchodně zastupitelské praxe sahá až do historie lidstva. Existují různé teorie vzniku těchto činností. Původní motivací pro obchodníky byla osobní a skupinová výhoda a úspěch.¹

Tvrzení toho, že každé zboží má svého zákazníka, se postupem historie ukázala jako pravdivá.²

První část této diplomové práce je spíše teoretická, zabývá se charakteristikou finančního poradenství, popisuje subjekty pohybující se na finančním trhu, zachycuje povinnosti finančního poradce a obchodní vztahy mezi klientem a finančním konzultantem, dále zmiňuje chatrnou finanční gramotnost občanů České republiky. Jsou zde rozebrány

¹ BLAND, D. Pojištění: principy a praxe, s. 1 – 3

² TOMÍČEK, L. Práce v obchodním oddělení jako motivace a čest

možnosti, které může klient na finančním trhu využít. Tato část obsahuje zjednodušenou verzi současné podoby českého finančního trhu.

V druhé části práce řeší využití teoretických finančních informací v praktickém životě, dotýká se i problematiky a důležitosti efektivního finančního plánu, jenž je základem nejen pro kvalitní finanční poradenství, ale i pro hodnotný život každého člověka, konkrétně se zaměří na zajištění pracovní síly, bydlení, budoucnost a zajištění režijních nákladů.

Třetí oddíl se zabývá založením, strukturou a vývojem mezinárodní společnosti OVB spolu s historií a rozvojem společnosti OVB ALLFINANZ, a. s., s jejíž pomocí byla práce sepsána.

Čtvrtou pasáž reprezentují praktické postupy vyplývající ze zmíněných teoretických zásad. Pomocí těchto postupů jsou sestaveny dva různé individuální finanční plány k zajištění současné i budoucí finanční situace pro svobodného, nezávislého muže i živitele rodiny. Dále se soustředí přímo na analýzu finanční gramotnosti občanů České republiky pomocí zhodnocení anonymních dotazníků.

Od zhodnocení finanční gramotnosti a sestavení konkrétních plánů na zajištění lidských potřeb spolu s uvedením praktických důvodů se očekává zlepšení komunikace mezi běžným neprofesionálním občanem a finančním konzultantem. Zdokonalení komunikačních kanálů zaručuje selekci finančního trhu. Selektace znamená ukončení činnosti dealerských skupin usilujících pouze o zvýšení jejich vlastního užitku.

Tato diplomová práce je zpracovávána ve spolupráci s finančně poradenskou společností OVB ALLFINANZ, a. s., jenž je českou pobočkou největší makléřské společnosti v Evropě, OVB.

1 Charakteristika finančního poradenství

Finanční poradenství je relativně mladé odvětví s velice vysokou dynamikou růstu.³

Oproti nedávné minulosti je, v současné době, termín finanční poradenství mnohem více známý, jelikož je možné konstatovat, že v minulých letech na trhu České republiky neexistovalo tak značné množství finančních společností, které by spravovaly peněžní prostředky klientů. Klientské rozhodování nemuselo obsahovat jistá specifická kritéria (množství a dostupnost kancelářů, kvalita a kvantita služeb, poplatky, úrokové míry, výnosnost, míra rizika, ...).⁴

Mezi finančními poradci existuje velká skupina skutečných profesionálů majících široké spektrum dovedností a znalostí o finančních trzích, kteří jsou schopni sestavit individuální finanční plán podle jednotlivých klientských potřeb. Kvalitní finanční plán v průběhu času zhodnocuje klientovy finanční prostředky a zároveň slouží jako ochrana proti vnějším negativním vlivům (nenadálé události a výdaje, pracovní neschopnost, smrt, apod.).⁵

Jedním z důležitých faktů je, kolik peněžních prostředků klient vlastní, ale pro jeho budoucí rozvoj je klíčové, jak s těmito prostředky nakládá. Současné zvyšování cen klade na klienta zvýšené nároky, proto musí kvalitně zvažovat, jakým způsobem efektivně s danými prostředky nakládat.

Finanční poradenství se zaměřuje především na to, aby peněžní prostředky sloužily klientovi s co nejvyšší efektivitou a zajistily tak vše, co ve finanční oblasti od života očekává. Cíle, přání a potřeby spojené s penězi mají i osoby s podprůměrnými příjmy, hlavně ony ocení úsporu financí či jejich lepší využití.

³ Interní materiály firmy

⁴ VINŠOVÁ, Z. Finanční poradenství v České republice. Dostupný z: <http://knihovna-opac.tul.cz>

⁵ Interní materiály firmy

1.1 Definice finančního poradenství

Finanční poradenství je definováno jako poskytování individuálního poradenství fyzickým i právnickým osobám v oblasti financí. Řeší otázky z různých sfér osobní, rodinné či firemní finanční situace. Cílem kvalitního poradenství je splnění budoucích i současných požadavků a přání klienta.⁶

Chybou je, považovat finanční poradenství pouze za poskytování rad týkajících se budoucího využití finančních produktů klientem. Svědomitý konzultant může poradit i v současném hospodaření s likvidními prostředky. Finanční poradenství popisované touto diplomovou prací nemůže být ztotožňováno s investičním poradenstvím, které je nově vymezeno zákonem o podnikání na kapitálovém trhu (§ 4 Investiční služby, zákon č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu, v platném znění).⁷

1.1.1 Sektorové vs. finanční poradenství

Ministerstvo financí České republiky v roce 2006 zveřejnilo dokument, kde uvádí konkrétní rozdíly mezi:

- sektorovým poradenstvím,
- finančním poradenstvím.

Sektorové poradenství neboli makléřství zastupuje pouze jeden sektor finančního trhu a produktová analýza je tvořena na základě produktů objevujících se jen v rámci tohoto sektoru. Finanční poradenství je Ministerstvem financí České republiky popsáno jako poradenství provozované ve spojení s několika nebo všemi sektory finančního trhu. Výsledky a analýzy finančního poradenství vyplývají ze zkoumání produktů

⁶ Finanční články. Dostupné z: <http://www.vasiporadci.cz/financni-poradenstvi/>

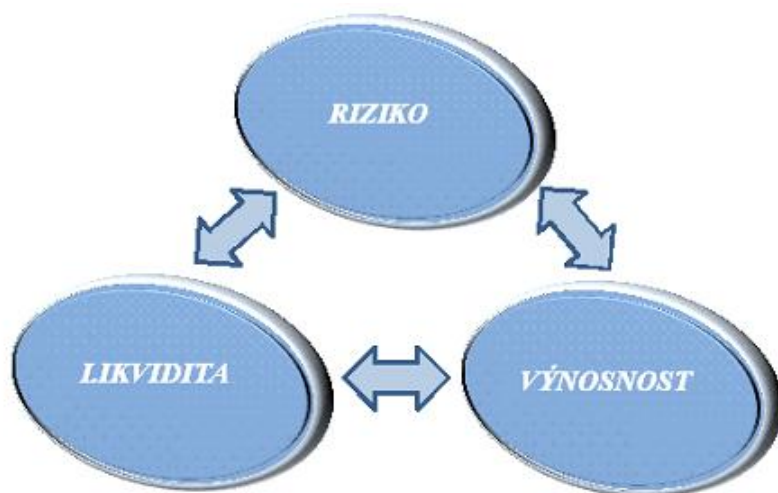
⁷ Finanční zprávy. Dostupné z: <http://www.finance.cz/zpravy/finance/271696-o-financnim-poradenstvi-/>

napříč těmito sektory. V rámci finančního poradenství mohou být zpracovány i dlouhodobější finanční plány.⁸

1.2 Hlavní pojem finančního poradenství

Za hlavní pojem finančního poradenství může být považován finanční trh:

uspořádání institucí a instrumentů zabezpečujících pohyb peněžních prostředků a kapitálu ve všech formách mezi různými ekonomickými subjekty. Základem těchto pohybů je poptávka a nabídka. Poptávka finančního trhu při pořizování kapitálu vyžaduje znalost třech následujících kritérií:



Obr. 1: Kritéria pro obchodování na finančním trhu

Zdroj: Vlastní zpracování, Firemní materiály

⁸ Ministerstvo financí České republiky. Zprostředkování a poradenství na finančním trhu, veřejná diskuse. Dostupné z: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/VerDiskusecerven2006_FinTrh_Konzultacni_material_pdf.pdf

1.2.1 Riziko

Situace, kdy osoba, která koná rozhodnutí, zná všechny možné dopady svého výběru a je schopna určit pravděpodobnost každého tohoto rozhodnutí. Důsledky musí být vzájemně nezávislé a součet jejich pravděpodobností je za daných předpokladů roven jedné.

1.2.2 Likvidita

Likvidita je ekonomický termín používaný v několika významech. Pro účely diplomové práce je definována likvidita aktiv. Likvidita je schopnost v krátkém období proměnit hodnocené aktivum v hotové peněžní prostředky.⁹

1.2.3 Výnosnost

Rentabilita neboli výnosnost je finanční ukazatel, který vyjadřuje poměr mezi peněžními prostředky plynoucími z podnikatelských a kapitálových aktivit a finančními prostředky na tyto aktivity vynaloženými.¹⁰

1.3 Hlavní subjekty finančního poradenství

Hlavních subjektů finančního poradenství je mnoho, přesto se práce bude zabývat pouze třemi nejdůležitějšími, které podporují zvolené téma práce (klient, finanční poradce, bankovní poradce).

⁹ Ukazatele likvidity. Dostupné z: <http://www.businessvize.cz/financni-analyza/ukazatele-likvidity>

¹⁰ Ukazatele rentability. Dostupné z: <http://www.businessvize.cz/financni-analyza/ukazatele-rentability>

1.3.1 Klient

Nekvalifikovaná osoba pohybující se v prostředí finančních institucí a využívající finanční programy k zajištění vlastních potřeb. Pozice klienta na finančním trhu je relativně složitá, jelikož finanční informace jsou neustále aktualizovány stejně jako potřeby samotného klienta. Je nezbytné nepřetržitě komunikovat s kvalifikovanými a certifikovanými subjekty finančního trhu a sledovat stále se objevující novinky. Aby měl klient českého finančního trhu veškeré potřebné informace, je nucen pečlivě vybírat finančního poradce a monitorovat reference zkušených klientů.

1.3.2 Finanční poradce

Pojem finanční poradce není v České republice definován žádnou zákonnou normou. Proto se pod tímto pojmem často skrývají různí dealeři, obchodní zástupci bank nebo pojišťoven, zde nastává střet zájmů.¹¹

Hlavním problémem je rozpoznat kvalitního finančního poradce od tzv. pojišťovacího prodejce. Jako finanční poradce může být označena osoba, jejíž příjem není smluvně vázán na konkrétní počet smluv nebo na prodej konkrétních rizikových, finančních či investičních instrumentů. Finanční poradce je osoba, která pracuje bez závislosti na jednotlivých finančních institucích a výše provize finančního poradce je závislá na množství klientů a prodaných produktů, taková osoba může být nazvána finančním zprostředkovatelem.¹²

Finanční poradce je v podmínkách české legislativy fyzická nebo právnická osoba podnikající samostatně a na vlastní jméno s živnostenským oprávněním podle zákona č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (Živnostenský zákon). Každý finanční poradce je povinen splnit certifikační podmínky stanovené Českou národní bankou, a to v několika stupních obtížnosti tak, aby mohl poskytovat dané poradenské služby. Přičemž certifikační podmínky skrývají znalosti, dovednosti i postoje poradce.

¹¹ Finanční články. Dostupné z: <http://fporadce.cz/>

¹² VINŠOVÁ, Z. Finanční poradenství v České republice. Dostupný z: <http://knihovna-opac.tul.cz>

1.3.3 Bankovní poradce

Prověřený specialista ve svém oboru, vyškolen institucí, jejímž je zaměstnancem. Není oprávněn k nabídce produktů, které jsou vedeny jinými institucemi, i přesto, že by byly výhodnější a představovaly by nižší náklady.¹³

1.4 Úloha a definice finančního poradce

Zpočátku je třeba vymezit rozdíly mezi výhradním a nevýhradním zprostředkovatelem. Tento rozdíl je zcela zásadní pro správnou formulaci úlohy finančního poradce na trhu.

Výhradní zprostředkovatel je zaměřen na nabídku jednoho specifického typu produktů z určitého sektoru finančního trhu či služeb jedné finanční instituce. Pokud se výhradní zprostředkovatel pohybuje v prostředí jednoho sektoru, je přijatelná nabídka produktů poskytovaných od více finančních institucí, ale musí se jednat o produkty nekonkurenční. Z toho vyplývá, že výhradní zprostředkovatel postrádá možnost vzájemného porovnání konkurenčních produktů.

Oproti tomu nevýhradní zprostředkovatel má možnost nabízet finanční produkty více konkurenčních poskytovatelů. V takovém případě může klientovi poskytnout profesionální náhled na výhodnost a efektivnost jednotlivých finančních produktů.¹⁴

Kompetencí nezávislého finančního konzultanta je nabídnout klientům snadnější a pohodlnější komunikaci s jednotlivými společnostmi na finančním trhu. Klient tak má možnost být kvalitně zajištěn pro život spolu se svou rodinou. Výhodou pro klienta je příležitost kontrolovat své portfolio z prostředí vlastního domova bez dlouhého čekání ve frontách u přepážky v pojišťovně a bez nečekaných nákladů

¹³ Finanční články. Dostupné z: <http://fporadce.cz/>

¹⁴ Ministerstvo financí České republiky. Zprostředkování a poradenství na finančním trhu, veřejná diskuse. Dostupné z: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/VerDiskusecerven2006_FinTrh_Konzultacni_material_pdf.pdf

na telefonní hovory. Aby bylo jednání společností podnikajících v oblasti finančního poradenství správné, podle zákonných norem, jsou všichni činitelé regulováni ČNB.¹⁵

Hlavní službou profesionálního konzultanta je pomoc klientovi s případným plněním z jeho zajištění v případě nenadálé události a při vzniku majetkové škody. Klient při takové události nemá dostatečné časové a mobilní možnosti pobízet jednotlivé finanční společnosti k zaslání potřebných formulářů. Pokud se klient dočká požadovaných formulářů, neexistuje nikdo, kdo by pomohl s jejich vyplněním. Konzultant má možnost tyto záležitosti s partnerskou společností vyřešit během velice krátké doby a klientovi s těmito složitostmi pomoci. Profesionální konzultant průběžně provádí dlouhodobou servisní činnost, vede v patrnosti změny majetkových poměrů a rizikových aspektů klienta. Připravuje návrhy na úpravy pojistných programů tak, aby měl klient co nejméně starostí.¹⁶

Povinností poradce je jednat podle platných zásad chování či etického kodexu, je povinen řídit se zákonem č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů.¹⁷

1.4.1 Vztah klienta a finančního poradce

Předpokládá se, že klientova pozornost bude směřovat ke klasickému finančnímu poradci, který pracuje s živnostenským oprávněním (viz. kapitola *1.2.1 Hlavní subjekty finančního trhu*), spolupracuje s více sektory finančního trhu a může doložit své portfolio klientů. Reference jsou v tomto oboru nesmírně důležité, nejen že by je konzultanti měli vyžadovat, ale především si klienti musí tyto reference důkladně ověřit, zkontaktovat klienty, pro které vybraný finanční poradce pracoval atd.¹⁸

Pokud není finanční poradce prověřen a patří mezi amatéry nebo méně důvěryhodné osoby, pro klienta to má, povětšinou, katastrofální následky.

¹⁵ Interní materiály firmy

¹⁶ Interní materiály firmy

¹⁷ Interní materiály firmy

¹⁸ Finanční konzultace. Dostupný z: <http://ok-financni-konzultace.cz/>

Finanční poradce je osoba, která má výrazný vliv na hospodaření klienta, v tomto případě nehraje roli, zda je klient fyzická nebo právnická osoba. V průběhu schůzky si poradce musí dělat poznámky o tom, jaké jsou klientovy potřeby a očekávání od finančního trhu.

Poradce nesmí být obchodníkem s pojištěním, který dožene klienta k určitému produktu, ať již s ním klient souhlasí nebo nikoliv. Uvažuje-li konzultant v dlouhodobé linii, musí pečovat o dobré vztahy s klienty. Nesmí zapomenout, že s ním bude klient spojený několik dalších let. Během tohoto období se bude konzultant zabírat nejen servisem stávajícího produktového portfolia, ale také bude analyzovat měnící se finanční potřeby klienta.¹⁹

Finanční poradce by měl na základě informací poskytnutých klientem s ohledem na jeho příjmy, výdaje, stávající spořicí, pojišťovací a investiční produkty i výši úvěrů, sestavit několik variant finančního portfolia.²⁰

1.5 Finanční gramotnost klienta

Tvrzení, že žádný z klientů nemá znalosti o finanční problematice, není relevantní.

I když nezpochybnitelným faktem dokázaným v šetření Ministerstva financí České republiky provedeného společností STEM/MARK, a. s. v průběhu května – října roku 2010 je:

nízká finanční gramotnost obyvatel České republiky.²¹

Společnost STEM/MARK, a. s., na českém trhu působí od roku 1994. V uplynulých 10 letech se účastnila mnoha významných projektů českého marketingového trhu.

¹⁹ WARZECHA, J. Jak se stát úspěšným pojišťovacím poradcem.

²⁰ Co přesně dělá finanční poradce. Dostupný z: <http://www.osporeni.cz/newsúfinancni-poradce-co-presne-dela-a-cim-vam-muze-pomoci-2-dil/>

²¹ www.stemmark.cz. [online]. 2012 [vid. 2012-06-13]. STEM/MARK. Dostupné z: <http://www.stemmark.cz/experience.htm>

V současnosti je jednou z vedoucích společností pro marketingový výzkum na českém trhu.²²

Prováděný výzkum byl zaměřen zejména na oblast domácích financí, tvorby rezerv, finančních produktů, znalosti ze světa financí, chování a zvyklostí ve světě financí, smluv a stížností. Cílovou skupinu tvořila dospělá populace ČR, oslovených respondentů bylo 1005.²³

1.5.1 Domácí finance

Finanční gramotnost v oblasti domácích financí je přímo spjata s finančním poradenstvím, ve výzkumu bylo zjištěno, že 92 % respondentů si ve svých vlastních peněžních prostředcích udržuje přehled. Z toho vyplývá, že podrobně znají své režijní náklady a vědí, jaké jsou jejich finanční možnosti, tato informace může naznačovat částečnou finanční vzdělanost. Ale z dalšího hodnocení vyplývá, že pokud je v domácnosti více než jedna ekonomicky činná osoba, svůj přehled v domácích financích si udržuje pouhých 79 % lidí. Dalším důkazem nedokonalé finanční vzdělanosti je, že domácí rozpočet sestavuje pouhých 45 % domácností, z nichž 95 % přiznalo, že dodržování rozpočtu kontroluje pouze někdy. Za důležitou informaci lze považovat, že většinu účtenek si ukládá celých 37 % respondentů.²⁴

1.5.2 Tvorba rezerv

Neméně důležitou informací je, že menší pravidelné úspory tvoří pouhých 60 % respondentů, navíc dvě pětiny z nich tyto úspory ukládá na běžných účtech. Peněžní

²² Wwww.stemmark.cz. [online]. 2012 [vid. 2012-06-13]. STEM/MARK. Dostupné z: <http://www.stemmark.cz/experience.htm>

²³ GAJDUŠEK, P. Finanční gramotnost v ČR [online]. Praha: STEM/MARK, 2011-12-13 [vid. 2012-10-08]. Tisková konference MF a ČNB. Dostupný z: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/EXT_-_PPT_zaverecna_zprava_mereni_FG_-_plne_zneni.pdf

²⁴ GAJDUŠEK, P. Finanční gramotnost v ČR [online]. Praha: STEM/MARK, 2011-12-13 [vid. 2012-10-08]. Tisková konference MF a ČNB. Dostupný z: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/EXT_-_PPT_zaverecna_zprava_mereni_FG_-_plne_zneni.pdf

prostředky na železnou rezervu, jako přípravu na nenadálé události, odkládá jen 57 % lidí a zároveň dvě pětiny těchto respondentů nechávají svou rezervu opět na bankovním účtu. Daleko závažnějším faktem lze nazvat případ, kdy rezervu sloužící k zajištění ztráty pravidelného příjmu tvoří pouze 35 % lidí, své úspory na běžných účtech shromažďují znovu dvě pětiny z nich. O zajištění příjmu v penzi uvažovalo 59 % respondentů, třetina z nich rezervy na zajištění budoucí životní úrovně netvoří, z čehož většina tvrdí, že jejich současný příjem jim to nedovoluje.²⁵

1.5.3 Chování a zvyklosti ve světě financí

Světlou skutečností ve světě financí je, že pro lidi je daleko důležitější tvořit úspory nežli své peněžní prostředky utrácet. Pokud jim jejich pravidelné finanční prostředky nestačí na úhradu nenadálé události, raději sníží své spotřební výdaje, než by se uvázali ke spotřebitelskému úvěru. Následně 69 % oslovených odmítlo možnost uhradit dovolenou pomocí spotřebitelského úvěru s 20% navýšením. V kontrastu s touto skutečností 35 % respondentů souhlasilo se spotřebitelským úvěrem na nový televizor.²⁶

1.6 Důvod finanční nevzdělanosti

Důvodem nevzdělanosti v otázce financí je fakt, že mnoho problémů a výzev se objevuje až v současné době, např. otázka starobních penzí a s tím spojená nutnost utvářet vlastní zdroje pro budoucnost.

²⁵ GAJDUŠEK, P. Finanční gramotnost v ČR [online]. Praha: STEM/MARK, 2011-12-13 [vid. 2012-10-08]. Tisková konference MF a ČNB. Dostupný z: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/EXT-_PPT_zaverecna_zprava_mereni_FG_-_plne_zneni.pdf

²⁶ Tamtéž

Špatným vzorem klientovi je v tomto ohledu i samotný stát, který je zadlužován každým rokem, převážně pro špatné úvěry, pomocí kterých hradí nadměrné mandatorní výdaje.²⁷

1.6.1 Mandatorní výdaje

Výdaje rozpočtu, které jsou externě stanoveny (např. zákonem). Při plánování rozpočtu je nelze významně ovlivnit. Mandatorní výdaje v kontextu státního rozpočtu představují výplaty sociálního zabezpečení, důchodů atp.²⁸

²⁷ MICHALIČKA, J. Bakalářská práce: Osobní a rodinné finance. 2010. s. 6

²⁸ Mandatorní výdaje. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pojmy/p1215-mandatorni-vydaje.aspx>

2 Představení finančního trhu

Finanční trh je prostředí společností a institucí, jejichž hlavním cílem je práce s finančními prostředky plynoucími ze strany klienta a nabídka zajištění různých rizik, která klienta doprovází během jeho života. Každá z finančních společností a institucí se zabývá jiným druhem obchodu s peněžními prostředky.

2.1 Finanční trh České republiky

Finanční trh České republiky se skládá z mnoha finančních institucí. Kontrolu finančního trhu provádí Česká národní banka, nazývaná jako centrální banka. ČNB zaštiťuje a dohlíží na ostatní finanční společnosti, aby svou činnost vykonávaly podle zákonných norem a seriózně. Českou národní banku můžeme nazvat bankou prvního stupně.²⁹

Finanční trh je dále tvořen bankami druhého stupně, jež jsou zřizovány se záměrem tržního zisku.³⁰

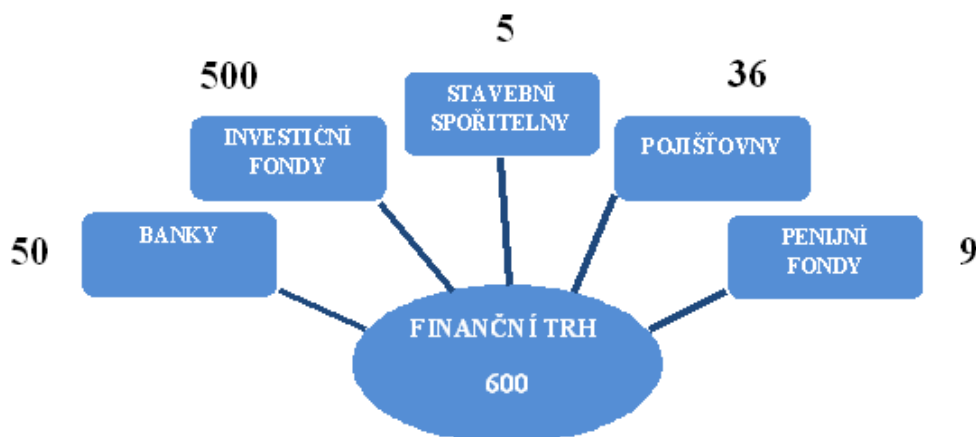
Finanční trh dělíme do pěti různých segmentů:

- banky,
- investiční fondy,
- pojišťovny,
- stavební spořitelny,
- penzijní fondy.

²⁹ VINŠOVÁ, Z. Finanční poradenství v České republice. Dostupný z: <http://knihovna-opac.tul.cz>

³⁰ Tamtéž

Tyto segmenty jsou znázorněny na obrázku č. 2. Číslce uvedené u každého segmentu znázorňují počet daných institucí na finančním trhu v České republice v roce 2012.



Obr. 2: Finanční trh v České republice

Zdroj: Vlastní zpracování + Interní materiály firmy + Seznam pojišťoven. Dostupný z: <http://seznampojistoven.blogspot.cz> + Seznam bank. Dostupný z: <http://www.bankyvceskerepublice.cz>

Obchodním zájmem každé finanční instituce je pracovat s financemi nashromážděnými od klientů. Finanční instituce se však pohybují ve velmi konkurenčním prostředí a v nabídce každé z nich je odlišné portfolio produktů. Peněžní prostředky jsou univerzálním produktem obchodu, jejich převod na výhodnější či levnější produkty je otázkou několika týdnů, v porovnání s produkty obchodovanými na jiných trzích znamená tento časový interval významnou flexibilitu. Proto se finanční společnosti snaží u svých klientů zvyšovat tržní podíl.

Finanční i majetkové poradenství vyplývá z potřeb prostého člověka čelit různým úskalím všedního života pomocí dostupných finančních produktů. Protože je dnešní finanční trh v nepřetržitém vývoji, nachází se na něm nepřeborné množství produktů od stávajících i nově přichozích institucí. Pro běžného občana to v důsledku znamená, že nemá dostatek času ani schopností znát dopodrobna podmínky veškerých finančních produktů. Každý člověk během svého života řeší nejrůznější potřeby v rámci finančních programů:

- spoření, úspory a jejich rozvoj (zhodnocení volných finančních prostředků),
- zdravotní zajištění (zajištění příjmů v nemoci),
- životní pojištění,
- penzijní pojištění (zajištění příjmů ve stáří),
- pojištění majetkové,
- hypotéční financování,
- úvěrové zdroje (způsob zajištění bydlení),
- a jiné.³¹

2.2 Současná situace finančního trhu v ČR

V České republice jsou služby soukromého finančního zajištění poskytovány:

- finančními ústavami,
- lokálními a nadnárodními společnostmi.

2.2.1 Finanční ústavy

V České republice se nachází, napříč finančním trhem, více než 600 společností se snahou o maximalizaci tržního podílu, viz. podkapitola 2.1 *Finanční trh České republiky*.

Výhoda: Klientovi se dostane komplexního řešení často na jednom místě.

³¹ Interní materiály firmy

Nevýhoda: Univerzální řešení, které je těmito ústavy nabízeno, ve většině případů nevyhovuje všem soukromým osobám napříč trhem.

2.2.2 Lokální a nadnárodní společnosti

V rámci individuálního přístupu k řešení jednotlivých finančních situací, poskytují tyto finanční služby prostřednictvím svých obchodních sítí. V této oblasti podnikání je především rozšířena:

- forma pobočkových sítí,
- stále populárnější forma franšizingu.

Vzhledem ke specifikům těchto služeb je na tuto činnost dohlíženo ze strany výše zmíněné ČNB, podle zákona č. 6/1993 Sb., o České národní bance, v platném znění. V souladu se zákonem je hlavní činností ČNB dohled nad cenovou stabilitou, další aktivity České národní banky jsou definovány přímo v zákoně.³²

2.3 Možnosti klienta na finančním trhu

Na finančním trhu poskytuje poradenství v oblasti soukromých financí velké množství na sobě nezávislých společností a poradenských skupin.

Základní rozdělení trhu lze učinit v následujících rovinách:

- služba placená klientem,
- služba placená finančními institucemi.

³² VINŠOVÁ, Z. Finanční poradenství v České republice. Dostupný z: <http://knihovna-opac.tul.cz>

2.3.1 Služba placená klientem

Finanční poradenství je realizováno na základě smlouvy o poskytování poradenských služeb uzavřené mezi klientem a poskytovatelem. Poradenská společnost jedná podle klientova požadavku a kritérií řešení, která si klient určí. Ve většině případů je platba určena paušálně za předem zvolené období.

Nevýhoda: Poradce není motivován k udržení dlouhodobé spokojenosti klienta s poskytovanými servisními službami, jelikož odměna poradce není přímo propojena s kvalitou návrhů.

2.3.2 Služba placená finančními institucemi

Poradenství je klientovi poskytnuto zdarma, bez dalších finančních závazků. V tomto případě je finanční konzultant odměněn z vlastních peněžních prostředků jednotlivých partnerských institucí finančního trhu.

Nevýhoda: V takovém případě nastává možnost neseriózního vyhodnocení potřeb a životní situace klienta v aspiraci získat vyšší odměnu z trhu.

Výše zmíněné varianty finančního poradenství mají možnost být na trhu dlouhodobě úspěšné a výhodné pro obě strany obchodního vztahu, avšak pouze za předpokladu vzájemného prověření, kvalitně odvedené práce poradce a otevřenosti klienta. Snahou centrálního vedení poradenských skupin, které vykonává Česká národní banka, je vychovat si kvalitní poradenskou strukturu, která bude schopna plnit dlouhodobé požadavky klientů.

3 Finanční poradenství v praxi

Cílem finančního poradenství v praxi je řešit zajištění lidských i firemních potřeb:

- zdravotní rizika,
- odpovědnost za škodu,
- krátkodobá a střednědobá rezerva,
- zajištění pracovní síly,
- zajištění penze, a další.

Finanční plánování umožňuje reálně rozdělit krátkodobé, střednědobé, dlouhodobé cíle a určit efektivní cestu k jejich naplnění, která příliš nezatíží rodinný či osobní rozpočet.

3.1 Základem kvalitního poradenství je finanční plán

Cílem finančního plánu je správně nastavit portfolio klienta. Finanční plán může být složen z nejrůznějších investičních programů, spořicíím účtem počínaje a otevřeným podílovým fondem konče. Portfolio by nemělo být složeno pouze z investic, musí zahrnovat i prvek zajištění vlastního příjmu a stávajícího majetku. Rodinný rozpočet často obsahuje i různé úvěry.³³

Kvalitní finanční plán a finanční rozhodování začíná ve změně klientova myšlení. Každý klient, který uvažuje nad možností zadlužit se, by si měl nejprve položit otázku, jestli opravdu potřebuje koupit novou televizi či automobil, následně kolik zaplatí navíc

³³ MICHALIČKA, J. Bakalářská práce: Osobní a rodinné finance. 1.vyd. Praha, 2010.

a zda vůbec bude schopen splácet, pokud by se dostavila nějaká nenadálá událost (ztráta zaměstnání, nebo těžký úraz, který by vedl k snížené pracovní schopnosti).³⁴

Finanční plán musí splňovat podmínku flexibility. Klient potřebuje mít možnost reagovat na změny, které přicházejí během jeho života.

3.2 Základní data finančního plánu

Při své práci certifikovaného finančního konzultanta využívám často schéma, které oblastní vedoucí Bc. Jan Michalička nazývá: „Finanční domeček“. Pomocí tohoto schématu je možné budoucím klientům přiblížit to, jak má vypadat ideální rozložení finančních prostředků. Právě tento obrázek č. 3 znázorňuje a vysvětluje základní pravidla finančního plánu.



Obr. 3: Finanční domeček

Zdroj: Interní materiály firmy

³⁴ Interní materiály firmy

Každá nemovitost musí být vystavěna na pevných základech, aby měla dostatečnou stabilitu. Při sestavování finančního plánu je třeba postupovat zcela totožně. V případě finančního domečku je tímto pevným základem odpovědnost. Tu má totiž naprosto každý klient (pokud nenese odpovědnost za rodinu, měl by ji nést alespoň sám za sebe a za svou práci). Právě na této odpovědnosti stojí tři základní kameny finančního plánu.³⁵

- Zajištění pracovní síly
- Bydlení
- Budoucnost

3.2.1 Zajištění pracovní síly

Tato oblast nabývá významu pro klienty, kteří ze svých příjmů hradí výdaje i dalších osob. Mluvíme tedy o živitelích rodiny. Pokud nastane nenadálá událost (úraz, úmrtí, apod.), při které příjem do rodinného rozpočtu klesne a rodina není na tento pokles připravena, vyvstává riziko finanční krize, ve které není rodina klienta schopna uhradit veškeré režijní náklady na provoz domácnosti. Proto je zde připravena určitá náhrada příjmu v podobě úrazového krytí, kterým je klient zajištěn a které dorovná vzniklé rozdíly nebo pomůže v tíživé životní situaci.³⁶

3.2.2 Bydlení

Klasickým případem, který je v této oblasti zajištěn, je situace, kdy klient může poměrně jednoduše přijít o bydlení. Zajištěním bydlení ve finančním plánu je myšleno zajištění domu, bytu, domácnosti v případě nenadálých událostí (požár, povodeň, záplava aj. rizika).

³⁵ Interní materiály firmy, 2011

³⁶ Interní materiály firmy, 2012

Pokud má klient tato rizika správně zajištěna, není nucen při zmíněných situacích využívat své krátkodobé rezervy a nedostává se do finanční krize. V této oblasti nejsou řešeny úvěry na bydlení, o úvěrech se v krátkosti zmíní oblast režie.

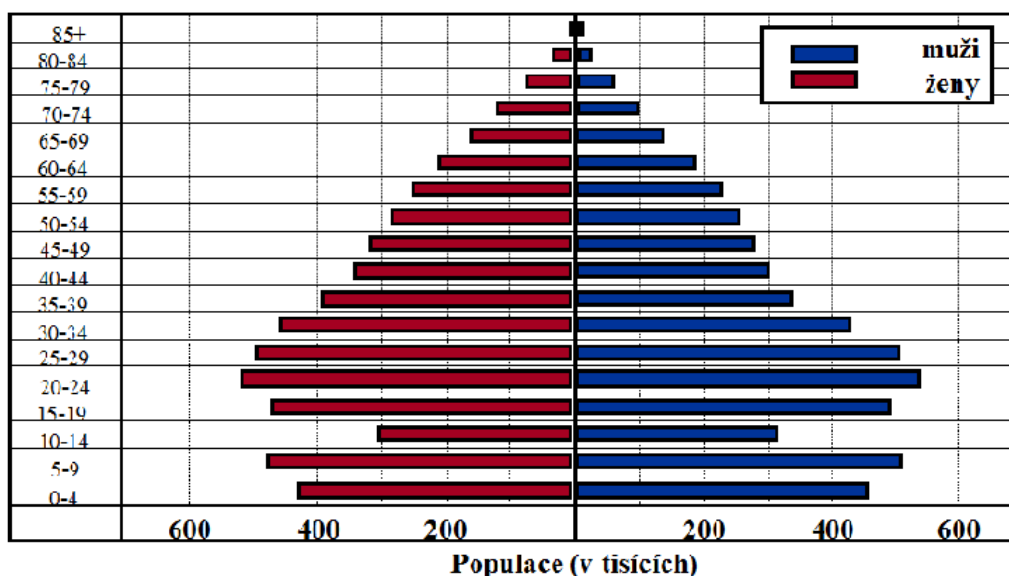
3.2.3 Budoucnost

Hlavním tématem tohoto základního kamene je zajištění důchodového věku, pomocí speciálních účtů určených pro rentu v budoucnosti. Čím je člověk mladší, tím větší roli v důchodu pro něj budou hrát jeho vlastní naspořené peněžní prostředky.

Oblast zajištění důchodového věku nabývá na důležitosti zejména kvůli demografickým vlivům a plánované důchodové reformě.

Níže uvedené populační stromy reprezentují již zmíněné demografické vlivy, stárnutí českého obyvatelstva. Tato nezastavitelná fakta budou mít za následek postupné snižování reálné výše starobního důchodu až na 20 – 30 % předešlého příjmu.

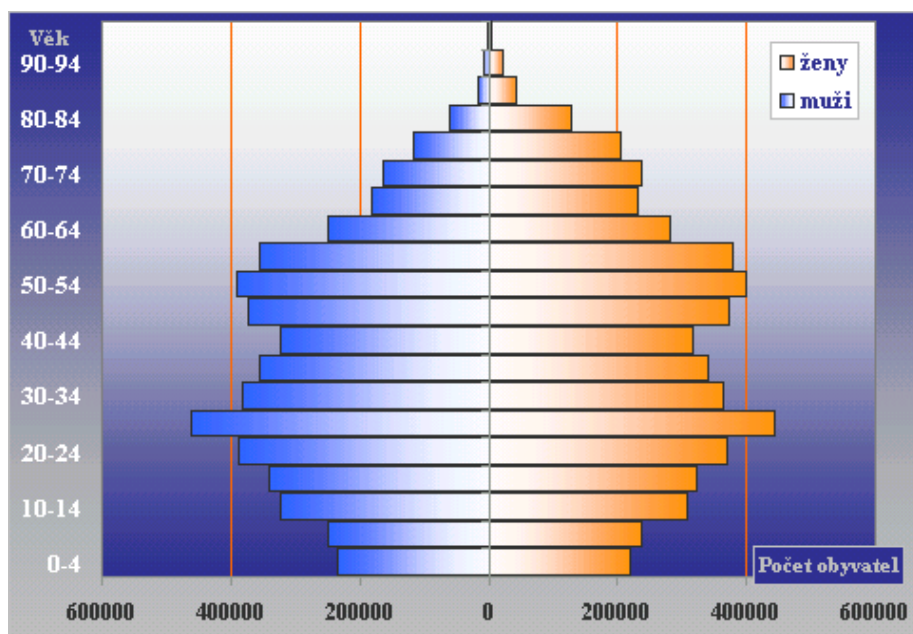
Obrázek č. 4 ukazuje na věkové rozložení obyvatel České republiky v roce 1930, muže reprezentuje modrá barva a ženy jsou znázorněny červeně. Můžeme zde vidět, že počet dětí ve věku 5 – 9 let je relativně stejný jako počet obyvatel v ekonomicky produktivním věku, oproti nízkému počtu obyvatel v pokročilém důchodovém věku. Proto lze konstatovat, že tato doba byla velice optimistická k budoucímu rozvoji pracovního trhu a zvyšování starobních důchodů.



Obr. 4: Demografická struktura obyvatel ČR v roce 1930

Zdroj: URBÁNEK, V. Veřejné finance: Struktura ČR podle věkových skupin a pohlaví v roce 1930

Obrázek č. 5 popisuje skladbu obyvatelstva v roce 2003. Ukazuje skutečnost, že v porovnání s předešlým stoletím se počty obyvatel v pokročilém věku, žen i mužů, zvyšují, naopak množství narozených dětí je stále nižší. Počet dětí ve věku 10 – 14 let je nižší nežli počet obyvatel v produktivním věku, naproti tomu množství obyvatel v důchodovém věku je větší než množství narozených dětí. Budoucí prognózy předpovídají podobný vývoj i do dalších let. Věková skladba v roce 2003 by nás měla přesvědčit, že v budoucích letech bude obyvatelstva v produktivním věku stále ubývat, proto se očekává úbytek peněžních prostředků na zajištění důstojné penze pro budoucí generace.



Obr. 5: Věkové složení obyvatel České republiky z roku 2003

Zdroj: Demografie [online], Dostupný z: http://demografie.info/?cz_pohlavivek=.

3.2.4 Režie

Oblast režie obsahuje všechny režijní výdaje domácnosti (jídlo, nájem, opravy automobilů, benzín, dovolená, výdaje na děti, oblečení, školní potřeby, sport, koníčky atd.). Režijní náklady tvoří ve většině rodin zpravidla největší položku finančních výdajů. Základním pravidlem je, že čím větší jsou režijní náklady, tím stabilnější základy musí klient ve svých financích mít. Jak již bylo zmíněno, veškeré úvěry patří do složky režijních nákladů a zvětšují tím jejich objem.

3.2.5 Bankovní účty

Tato část finančního plánu nevystihuje pouze produkt jako takový, ale spíše potřebu tvořit likvidní rezervu sloužící k zajištění menších nečekaných výdajů (nefunkční lednička, pračka, apod.). Krátkodobá peněžní rezerva musí být vysoce likvidní, klient musí mít možnost rychle proměnit tuto rezervu na hotové peníze bez jakékoliv či pouze minimální sankce. Výše této rezervy by se měla pohybovat okolo dvojnásobku měsíčního příjmu

klienta. Likvidní rezerva nesmí být příliš vysoká, jelikož v takovém případě klient přichází o výnosy, které by mohl získat při využití lépe zhodnocených produktů. Krátkodobou likvidní rezervu je možné uložit na běžném účtu, spořicímu účtu, otevřeném podílovém fondu nebo na termínovaném vkladu.³⁷

3.2.6 Spoření

Do této oblasti se zařazují finanční prostředky, které zbydou po zajištění základních stavebních kamenů, režijních výdajů a likvidní rezervy na běžném účtu. Jak již bylo řečeno, na běžném účtu se nadbytečné peněžní zůstatky nezhodnocují, proto je klient informován o možnostech využití dalších zajímavých programů na finančním trhu tak, aby finance pracovaly co nejvíce efektivně.³⁸

3.2.7 Železná rezerva

Železná rezerva je dalším zdrojem příjmů, které může klient zpeněžit. Mohou to být např. nemovitosti, pozemky, jenž klient vlastní, nebo nějaké cennosti, které objeví na půdě po prarodičích a může je v případě potřeby směnit za hotové peníze.³⁹

³⁷ MICHALIČKA, J. Bakalářská práce: Osobní a rodinné finance. 1.vyd. Praha, 2010.

³⁸ Interní materiály firmy

³⁹ Tamtéž

4 Založení a historie společnosti OVB

Již 42 let sbírá společnost zkušenosti, aby mohla zodpovědně radit svým klientům. Sleduje finanční trh a vybírá produkty, které mají ideální parametry pro zajištění současných situací na trhu, ze široké škály nabídek desítek partnerských institucí.⁴⁰

V současné době je jednou z největších a nejrozšířenějších finančně poradenských skupin v Evropě, její pobočky existují ve 14 zemích Evropy (Německo, Česká republika, Polsko, Francie, Rumunsko, Španělsko, Maďarsko, Slovenská republika, Řecko, Švýcarsko, Chorvatsko, Itálie, Rakousko, Ukrajina). Společnost OVB pečuje o více než 2,8 milionu privátních i korporátních klientů. Tato mezinárodní korporace se vyznačuje dynamickým vývojem, který je charakterizován následující tabulkou.

Tab. 1: Historický vývoj společnosti OVB

1970	Vznik společnost OVB, místem založení bylo německé město Kolín nad Rýnem.
1989	Založena Akademie OVB pro vedoucí pracovníky, postupem času se vzdělání a kvalifikace poradců stále zvyšuje.
1991	Počátky expanze do Evropy.
1992	Vznik dceřiných společností v České Republice, Maďarsku a Polsku.
1993	Založení nových poboček OVB Slovenská republika, Fidicon AG (Švýcarsko) a OVB Řecko.
1999	Velký milník v historii společnosti OVB, přibylo dalších 70 000 nových smluv v Evropě a bylo založeno OVB Chorvatsko.

⁴⁰ O společnosti. Dostupné z: <http://www.ovb.cz/Ospole%C4%8Dnosti.aspx>

2000	Společnost OVB GmbH Co.KG byla rozhodnutím společníků a notářským zápisem transformována na akciovou společnost a začíná tak fungovat pod novým jménem OVB Vermögensberatung AG.
2001	Zahájena činnost OVB Itálie, otevření dalších poboček v Římě, Miláně, Veroně a Balzanu.
2002	Založení nových poboček OVB Rumunsko a OVB Španělsko.
2003	Vznik pobočky OVB Francie
2004	Zapsána holdingová společnost OVB Holding AG, která tak zastřešuje osobnost všech 13 společností.
2007	Založeno OVB Ukrajina.

Zdroj: Vlastní zpracování + Analytické centrum. Dostupný z:
<http://www.ovb.cz/Ospole%C4%8Dnosti.aspx>

4.1 Charakteristika společnosti OVB Allfinanz, a. s.

Mottem a cílem společnosti je nabídnout veřejnosti vysoce nadstandardní služby, aby mohla na finančním trhu činit správná a výhodná rozhodnutí.

„Filozofie“ OVB zní již od počátku následovně: Zbavit klienta strachu, vybudovat důvěru a nabídnout jistotu, kompetenci a kvalitu.⁴¹

⁴¹ Historie společnosti. Dostupné z:
<http://www.ovb.cz/Ospole%C4%8Dnosti/Historiespole%C4%8Dnosti.aspxc>

4.1.1 Základní informace o firmě

IČ: 48040410, DIČ: CZ60469641, Městský soud v Praze, oddíl B, vložka 9697

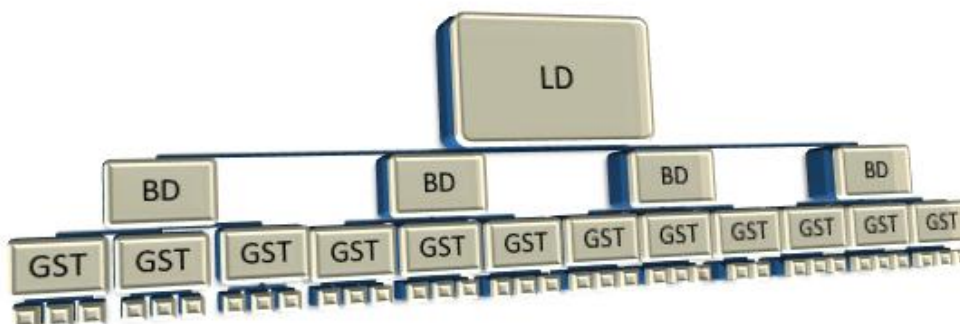
Adresa: Baarova 1026/2, 140 00 Praha 4, Česká republika

Podle legislativy je společnost OVB Allfinanz, a. s. pojišťovacím agentem dle zákona 38/2004 Sb. – č. 005622PA a investičním zprostředkovatelem dle zákona 256/2004 Sb.⁴²

Společnost se v současné době sestává z jedenácti zemských ředitelství, svým složením spadá do liniové struktury, vyznačuje se znaky typickými pro strukturálně se vyvíjející firmu.

4.1.2 Struktura společnosti OVB Allfinanz, a. s.

Na obrázku č. 6 je znázorněna pouze část struktury společnosti, zobrazení celé společnosti by bylo příliš rozsáhlé. Názvy všech pozic, které se v liniové struktuře objevují, jsou převzaty z německého jazyka.



Obr. 6: Strukturální rozložení společnosti OVB ALLFINANZ, a. s.

Zdroj: Interní materiály firmy + vlastní zpracování

⁴² Základní informace. Dostupné z:
<http://www.ovb.cz/Ospole%C4%8Dnosti/Z%C3%A1kladn%C3%ADinformace.aspx>

V rámci kariérního postupu společnosti je možné setkat se s pozicí SLD (Senior Landesdirektor), neboli senior zemský ředitel, tato osoba již nezasahuje aktivně do chodu společnosti, ale je stále významným přínosem, jelikož pomocí svých vědomostí a zkušeností dokázal vyučit dalšího zemského ředitele ve své struktuře, firmě. Hlavním ředitelem struktury je tzv. LD, což je zkratka názvu Landesdirektor, v překladu zemský ředitel, jeho vyšším managementem jsou RD – Regionaldirektor, neboli regionální ředitel, další linií společnosti jsou BD – Bezirksdirektor, oblastní ředitelé. Druhou manažerskou pozici zastupují oblastní vedoucí BL – Bezirksleiter. První a nejnižší manažerskou linií jsou pozice obchodních vedoucích, zkratka GST – Geschäftsleiter, kteří vedou a vyučují tým reprezentantů, neboli financial consultant.

Reprezentanty je možno přirovnat k pozici samostatného živnostníka, osoby vykonávající svou činnost na základě živnostenského oprávnění, jejíž hlavní příjem je závislý pouze na aktivní činnosti, rozdílem mezi samostatným živnostníkem a reprezentantem strukturální firmy je možnost kariérního růstu v rámci struktury, každý reprezentant začíná na stejné startovní pozici a má šanci postoupit do postavení vedoucího pracovního týmu. Manažerské pozice se již řadí mezi majitele firmy, kde je jejich příjem založen hlavně na správném vedení firmy, je tedy z velké části složen z pasivní složky.

Strukturální firma je vystavěna na jednoduchém pravidle. Pokud chce být manažer úspěšný, musí se zasloužit o to, aby byli úspěšní a spokojení jeho nižší spolupracovníci. Strukturální firma má na rozdíl od klasických podniků výhodu, že každý člen této struktury má možnost postoupit směrem vzhůru ve své kariéře.

4.1.3 Vývoj společnosti OVB Allfinanz, a. s.

Společnost působí na českém trhu již 20 let. Činností OVB Allfinanz, a. s. je zprostředkování pojištění, spoření, kapitálových vkladů, investic i hypotečních úvěrů. V současné době je tvořena 60 zaměstnanci a cca třemi tisíci externích spolupracovníků. Sama společnost si zakládá na informaci, že její klientskou základnu tvoří přes 900 000 klientů. Korporace OVB Allfinanz, a. s. se v roce 2011, pod záštitou LD Miroslava Horkého, stala sponzorem televizního pořadu s investiční tematikou „Horký prachy“,

který byl vysílán na nejmenované soukromé televizní stanici, jeho úkolem bylo informovat a vzdělávat širokou veřejnost prostřednictvím televizní zábavy.

Tab. 2: Historie společnosti OVB Allfinanz, a. s.

1992	11. 12. 1992 zápis společnosti OVB Allfinanz s.r.o. do obchodního rejstříku v Praze.
2005	Transformace společnosti OVB Allfinanz, s.r.o. na akciovou společnost.
2007	Společnost OVB Allfinanz, a. s. se zapojila do certifikovaného celoevropského vzdělávání OVB, vlastního vzdělávacího systému CFC, jenž byl vyvinut švýcarskou univerzitou a jeho hlavním cílem je rozšířit znalosti a dovednosti všech spolupracovníků v Evropě.
2008	OVB Allfinanz, a. s. se stává generálním partnerem 6. ročníku soutěže o nejlepší produkty na českém finančním trhu, Zlatá koruna 2008.
2009	Velice zajímavý rok, společnost se stala generálním partnerem Czech CFA Society.
2010	OVB Allfinanz, a. s. zahájila vzdělávací program Moje Familie, tento program má za úkol zvýšit finanční gramotnost žáků základních škol. Jako jediná finančně poradenská společnost působící v České republice získala prestižní rating AAA Stability v rámci hodnocení ČEKIA Stability Award, což značí stabilitu a přední postavení na finančním trhu České republiky. ⁴³

Zdroj: Vlastní zpracování

⁴³ Historie společnosti. Dostupné z:
<http://www.ovb.cz/Ospole%C4%8Dnosti/Historiespole%C4%8Dnosti.aspxc>

5 Sestavení individuálního finančního plánu

V rámci této kapitoly se práce zabývá využitím teoretických poznatků ze třetí kapitoly, *Finanční poradenství v praxi*. Jsou zde uvedeny dva vzorové příklady, pomocí kterých je navrženo optimální rozložení finančního portfolia pro konkrétní klienty.

Při činnosti finančního konzultanta se finančními plány zabírám velice často. Pokud sestavuji plán finančního portfolia klientovi, který je ve věku 20let, musím vzít v úvahu nejen jeho současný životní styl (např. student, svobodný, atd.), ale i možnost, že za pár let bude tento klient ženatý a do života mu vstoupí děti. Finanční plán je tedy nejen obrazem současné situace, ale také pohledem do budoucna.

5.1.1 Sestavení portfolia svobodného muže

V tabulce č. 3 je uveden finanční plán pro pana Duška, sestaven podle jeho finanční situace, přání a požadavků. Následně je tento finanční plán podrobně vysvětlen pod tabulkou.

Pan Dušek má 30 let, je zaměstnán jako profesionální řidič ve společnosti zabývající se logistickou přepravou různorodého zboží. Jeho měsíční příjem se pravidelně pohybuje okolo 25 000 Kč. Jelikož se svou přítelkyní žije v rodinném domě spolu s jeho rodiči a děti prozatím neplánují, pohybují se jeho režijní náklady na velice nízké úrovni.

Pan Dušek by rád, v průběhu šesti let, vyměnil střešní krytinu jejich vicegeneračního domu a půdu chce zrekonstruovat do podoby samostatného obyvatelného podkroví. Rovněž si přeje zajistit svůj současný příjem, proti nenadálým událostem, ale není si jist, jaké zajištění by v jeho případě bylo ideální. Protože sleduje aktuální situaci okolo důchodové reformy, má teoretickou představu o výši státního důchodu, který mu bude v budoucnu přidělen. Proto by si rád zajistil rentu v penzi ve výši 20 000 Kč, a to pomocí soukromého zajištění. Příležitostně hraje kopanou a po zdravotní stránce je zcela v pořádku. Za dobu, po kterou je zaměstnán, byl schopen nasbírat na běžném účtu částku vyšší než 70 000 Kč.

Tab. 3: Individuální finanční plán pana Duška

Dlouhodobá rezerva	Zajištění příjmu	Krátkodobá rezerva	Střednědobá rezerva
		Wüstenrot spořicí účet	Metlife Amcico - Garant Invest
<p>Předpokládaná hodnota 3 605 872 Kč</p> <p>délka spoření 35 let</p> <p>Požadovaná fin. renta 20 033 Kč</p> <p>Předpokládaná délka výplaty 15 let</p> <p>Investiční životní pojištění ANO</p> <p>měsíční platba 3 190 Kč</p> <p>rozložení portfolia* 64/36</p> <p>měsíčně 3 190 Kč</p>	<p>Pojistné riziko Pojistná částka</p> <p>Smrt 75 000</p> <p>Trvalé následky 700 000 - 4 200 000</p> <p>Denní odškodné 320 (od 10.dne zpětně)</p> <p>Hospitalizace 320</p> <p>měsíčně 613 Kč</p>	<p>Parametry</p> <p>- Spořicí účet</p> <p>- Zhodnocení 2,1 % p.a. (při zůstatku nad 30 000 Kč)</p> <p>- Peníze kdykoliv k dispozici</p> <p>- Krátkodobá likvidní rezerva</p> <p>- Vložená částka 70 000 Kč</p> <p>- Roční reinvestice 10 000 Kč</p>	<p>- Garantované zhodnocení 2,4 % p.a.</p> <p>- Zhodnocení cca 4 % p.a.</p> <p>- Doporučený horizont částečného výběru každých 6 let (od 10. roku možno kdykoliv dělat výběry)</p> <p>- Možnost částečných výběrů, nebo daň. odpočtu až 12 000 Kč ročně (daňová „dotace“ 15 %)</p> <p>cíl: Vytvořit rezervu na financování bydlení</p> <p>ročně 10 000 Kč</p>
*Rozložení portfolia (poměr fondů) - garance/akcie			
Celkem 4 013 Kč měsíčně			

Zdroj: Interní software společností UNIQA + Allianz pojišťovna, a. s. + firemní software + vlastní zpracování

V souladu se státem schválenou věkovou hranicí pro odchod do penze by měl pan Dušek, pracovní proces opustit až kolem věku 66 let. Tento věk připadá panu Duškovi příliš vysoký, pro výkon jeho současného zaměstnání. Z toho důvodu je jako spořicí produkt využito investiční životní pojištění nastavené pouze do 65 let. Pan Dušek si přeje ponechat možnost rozhodnout se podle své životní situace, zda odejít z pracovního procesu dříve, nežli dosáhne schválené věkové hranice. Naspořené peněžní prostředky zajistí měsíční rentu 20 033 Kč, která tak nahradí ušlý příjem nebo starobní důchod. Pan Dušek si bude odkládat 3 190 Kč měsíčně, možnost 15% daňového zvýhodnění využívat nebude, jelikož požaduje, aby zůstala zachována výhoda částečného mimořádného výběru, dle zákona o dani z příjmu § 15 ods. 6, viz. Příloha C.

Pan Dušek, který zatím nemá rodinu závislou na jeho pravidelných měsíčních příjmech, musí být zajištěn zejména proti trvalým následkům úrazu. V tomto plánu jsou navrženy tak, že při vážných následcích obdrží pan Dušek plnění, jenž mu zajistí dostatečný měsíční příjem až do věku, kdy vstoupí do starobního důchodu. Pan Dušek má dále zajištění malých nenadálých událostí v podobě denního odškodného a pobytu v nemocničním zařízení na částku 320 Kč, která mají za úkol zajistit rozdíl mezi nemocenským plněním a obvyklou měsíční mzdou. Například při úrazu trvajícím 60 dní, pan Dušek obdrží plnění 19 200 Kč, tedy cca 40 % z jeho obvyklé mzdy, které bez obtíží pokryjí jeho režijní

náklady. Zajištění úmrtí je nastaveno pouze na částku 75 000 Kč zajišťující náklady spojené s takovou událostí.

Zůstatek běžného účtu je převeden na spořicí účet jako likvidní rezerva při nutnosti náhlých výdajů. Z tohoto účtu je nastavena pravidelná roční reinvestice pro využití vyšších výnosů a přípravu peněžních prostředků na financování rekonstrukce domu.

Náklady na celkové zajištění, které pan Dušek požadoval, jsou stanoveny ve výši 4013 Kč za měsíc, tato částka reprezentuje pouze 14 % z celkové měsíční mzdy. Klient by tedy měl být schopen omezit svou současnou spotřebu a investovat tyto finanční prostředky do úspor a budoucí životní úrovně.

V čem spočívá výhoda snížení současné spotřeby? Pokud by pan Dušek nebyl ochoten snížit svou současnou spotřebu a pokračoval by ve svém finančním počínání bez využití sestaveného plánu, vedlo by to k situaci, kdy dovrší důchodového věku a jeho starobní důchod bude stanoven ve výši cca 4 600 Kč. Lze tedy konstatovat, že by se jeho životní úroveň nesnížila o pouhých 14 %, ale o celých 84 %. Z toho vyplývá, že mírné snížení nynější spotřeby vede k pohodlnějšímu budoucímu životu.

5.1.2 Sestavení portfolia pro úplnou rodinu

Rodina Suchojedových žije v rodinném domě, který jim přenechali rodiče, rodina tak nebyla nucena přistoupit k hypotečnímu úvěru.

Panu Suchojedovi je 43 let, je zaměstnán jako pracovník v reklamě a jeho průměrná mzda se pohybuje na hranici 36 000 Kč za měsíc. Manželce je 28 let a již dva roky čerpá rodičovskou dovolenou, má na starosti celou domácnost a péči o malého syna, její rodičovský příspěvek je stanoven na 7 600 Kč.

Oba manželé si chtějí zajistit důstojné stáří, proto by rádi získali pro každého 15 000 Kč navíc k měsíčním dávkám starobního důchodu, a to pomocí finančního trhu. Jelikož mezi hlavní sportovní koníčky paní Suchojedové patří karate, vidí také nutnost v kvalitním zajištění pro případ nečekaných úrazů nebo nemoci. Pan Suchojed chce

efektivně zajistit výši svého příjmu, protože pokud by došlo k úmrtí, manželka nebude mít dostatečný příjem na zajištění domácnosti a výchovu jejich syna. Jelikož je pan Suchojed zodpovědným klientem, požaduje do finančního plánu zahrnout i tvorbu krátkodobé železné rezervy, jež by se měla rovnat minimálně dvojnásobku měsíčního příjmu. Dále si přeje zajistit dítě pro případné úrazy a vytvořit finanční rezervu, která bude sloužit jako pomoc do začátku samostatného života jejich dvouletého syna. Rodina nemá žádná závažná onemocnění, jejich zdravotní stav je na velice dobré úrovni.

Celé finanční portfolio je představeno v tabulce č. 4, pod touto tabulkou je uvedeno vysvětlení sestaveného portfolio.

Tab. 4: Finanční plán pro celou rodinu

<u>Dlouhodobá rezerva - Suchojed</u>	<u>Zajištění příjmu - Suchojed</u>	<u>Dlouhodobá rezerva - Suchojedová</u>	<u>Zajištění příjmu - Suchojedová</u>
	Pojistné riziko Pojistná částka		Pojistné riziko Pojistná částka
<u>Předpokládaná hodnota</u> 2 701 627 Kč	<u>Smrt</u> 108 000	<u>Předpokládaná hodnota</u> 3 247 147 Kč	<u>Smrt</u> 60 000
<u>délka spoření</u> 22 let		<u>délka spoření</u> 37	
<u>Požadovaná fin. renta</u> 15 009 Kč		<u>Požadovaná fin. renta</u> 15 033 Kč	
<u>Předpokládaná délka výplaty</u> 15 let	<u>Smrt</u> 432 000 (lineárně klesá do věku 65 let)	<u>Předpokládaná délka výplaty</u> 18 let	<u>Smrt</u> 54 000 (lineárně klesá do věku 65 let)
<u>Investiční životní pojištění</u> ANO	<u>Smrt úrazem</u> 700 000	<u>Investiční životní pojištění</u> ANO	<u>Smrt úrazem</u> 200 000
<u>měsíční platba</u> 6 630 Kč	<u>Smrt úraz auto</u> 1 400 000	<u>měsíční platba</u> 2 490 Kč	<u>Smrt úraz auto</u> 400 000
<u>rozložení portfolia*</u> 77/23	<u>Trvalé následky</u> 1 400 000 - 8 400 000	<u>rozložení portfolia*</u> 63/37	<u>Trvalé následky</u> 400 000 - 2 400 000
	<u>Denní odškodné</u> 660 (od 10.dne zpětně)		<u>Denní odškodné</u> 280 (od 10.dne zpětně)
	<u>Hospitalizace</u> 660		<u>Hospitalizace</u> 280
měsíčně 6 630 Kč	měsíčně 1 107 Kč	měsíčně 2 490 Kč	měsíčně 285 Kč

*Rozložení portfolia (poměr fondů) - garance/akcie

<u>Spoření na samostatnost - dítě</u>	<u>Zajištění úrazu - dítě</u>	<u>Krátkodobá rezerva</u>
	Pojistné riziko Pojistná částka	ING konto
<u>Předpokládaná hodnota</u> 240 959 Kč	<u>Trvalé následky</u> 1 000 000 - 6 000 000	- Zhodnocení 1,75 % p.a.
<u>délka spoření</u> 23 let	<u>Denní odškodné</u> 150 (od 10.dne zpětně)	- Peníze kdykoliv k dispozici
- Možnost výběru kdykoliv po 2 letech	<u>Hospitalizace</u> 250	- Bez nutnosti BÚ u ING Banky
<u>Investiční životní pojištění</u> ANO		cíl:
<u>měsíční platba</u> 500 Kč		Vytvořit likvidní rezervu 72 000 Kč
<u>rozložení portfolia*</u> 24/36/40		
měsíčně 500 Kč	měsíčně 156 Kč	

*Rozložení portfolia (poměr fondů) - dluhopisový/směšný/akciový

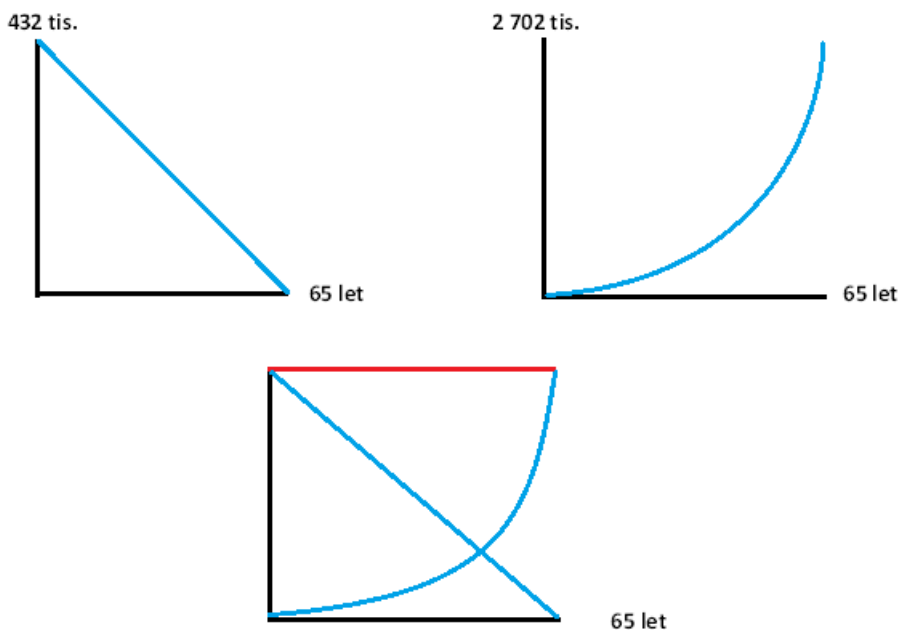
Celkem 11 186 Kč měsíčně

Zdroj: vlastní zpracování + interní software společností UNIQA + Generali + Kooperativa+ ING + interní software

Manželé Suchojedovi budou odcházet do důchodu pravděpodobně ve věku 65 – 66 let. Díky věkovému rozdílu se pan Suchojed stane důchodcem minimálně o 15 let dříve nežli jeho žena. Jelikož hlavní část rodinného rozpočtu tvoří příjem pana Suchojeda, je na místě vysoké zajištění jeho pravidelné měsíční renty v penzi. Pokud by nezačal finanční prostředky na zajištění dostatečného příjmu v důchodu odkládat, nastala by situace, kdy bude způsob života obou manželů závislý především na pravidelném měsíčním příjmu paní Suchojedové, což by mohlo znamenat zásadní snížení dosavadní životní úrovně. Oba využijí výhod IŽP, manžel využije možnost daňového zvýhodnění podle zákona o dani z příjmu § 15 ods. 6, viz. Příloha C, manželka si ponechá eventualitu mimořádných výběrů a 15% daňovou dotaci nevyužije.

Příjem pana Suchjeda se v České republice řadí mezi nadprůměrné, tomu také musí odpovídat jeho zajištění úmrtí, trvalých následků či neméně podstatného denního odškodného a pobytu v nemocničním zařízení. Pojistná částka 540 000 Kč pro zajištění úmrtí odpovídá rentě, která by paní Suchojedovou s potomkem zajistila minimálně do doby, než bude moci nastoupit do zaměstnání. Pojistná částka pro případ úmrtí je rozdělena na dvě částky, první je 108 000 Kč, jež je fixní po celou dobu zajištění, druhá činí 432 000 Kč, která je naopak nastavena jako lineárně klesající. Prvním důvodem tohoto rozdělení je nižší nákladovost produktu, která by se rapidně zvýšila, pokud by bylo celé zajištění nastaveno fixně. Druhým důvodem je, že pan Suchojed zároveň využívá dlouhodobé IŽP. V případě smrti bude pozůstalým vyplacena nejen pojistná částka pro případ úmrtí, ale také aktuální hodnota spořicího produktu. Je zde využito dvou různých produktů od různých finančních institucí, které se vzájemně doplňují.

Na obrázku č. 7 je zjednodušeným způsobem graficky zobrazeno vzájemné doplnění produktů. První graf reprezentuje lineární pokles pojistné částky pro případ úmrtí, druhé grafické zobrazení vyjadřuje exponenciální růst spořicího produktu. Zde je zřetelně viditelné, že by bylo zcela neekonomické, kdyby klient pouze hradil drahé fixní zajištění úmrtí na pojistnou částku 540 000 Kč, když má možnost využít i zajištění svým vlastním kapitálem v podobě spořicího produktu. Třetí graf zdůrazňuje, že klientovo zajištění po celou dobu jeho života nijak neklesá. Klient se v tomto případě vyvaruje bezdůvodnému přepojištění a současně není nucen vkládat vysoké peněžní prostředky na pojištění rizik.



Obr. 7: *Vzájemné doplnění produktů*

Zdroj: Vlastní zpracování

Rizikové zajištění pro paní Suchojedovou je nastaveno na nižší pojistné částky, v závislosti na tom, že její finanční přínos do rodinného rozpočtu je o dost nižší než přínos manžela. Přesto je její zajištění velice důležité, nejen z důvodu její záliby v rizikovém sportu, ale i proto, že při úmrtí či těžkém úrazu matky na rodičovské dovolené je otec nucen opustit své stávající zaměstnání a postarat se nejen o matku, ale i o potomka minimálně do doby, kdy se stane samostatným.

Jako spoření pro syna je znovu využito IŽP, které spojuje výhody dlouhodobé úspory a mimořádných výběrů na zajištění různých potřeb dítěte. Investiční portfolio je rozloženo na finančním trhu mezi fondy peněžní, akciové a dluhopisové, tím se diverzifikují případná rizika poklesů finančních trhů. Úrazová rizika jsou zajištěna pojistnými částkami, které kvalitně zabezpečí jakékoli malé či velké úrazy dítěte.

Další částí finančního plánu je likvidní železná rezerva v podobě spořicího účtu ING konto. Jak bylo zmíněno, výše této rezervy by se měla pohybovat minimálně na úrovni dvou měsíčních platů, tedy 72 000 Kč.

6 Vlastní průzkum finanční gramotnosti občanů České republiky

V této části diplomové práce bude řešena vlastní studie finanční gramotnosti běžných občanů ČR. Popsán je účel průzkumu, metoda průzkumu, její struktura a účastníci analýzy. Na konci této kapitoly je provedeno zhodnocení výsledků zjištěných při studii.

6.1 Finanční gramotnost obyvatelstva

Finanční gramotnost je v posledních letech neustále se opakujícím tématem. Na toto téma je organizován nespočet kurzů, workshopů a besed.

Za dob první republiky viděli občané rozvoj právě v plánování financí a domácích rozpočtů, finanční informace byly jednotlivými domácnostmi řazeny mezi nejdůležitější. V současné době je tato vzdělanost odkládána do pozadí.⁴⁴

U převážné většiny obyvatelstva se znovu potřeba finančních plánů a domácích rozpočtů vrací. Značnou překážkou v tomto pokroku je dnešní nepřipravenost občanů převzít odpovědnost za všechna svá rozhodnutí. Daleko raději žijí ve finanční nevědomosti, i přes neustálou snahu médií rozšiřovat rozpočtové vědomosti.

Má praxe ukazuje, že část klientů má obavy hovořit o vlastních peněžních prostředcích, natož přemýšlet o finanční budoucnosti. Běžnou námitkou při finančním plánování je nesmyslnost plánů do budoucna či tvorby úspor, jelikož se klienti domnívají, že jejich úmrtí nastane dříve, nežli budou muset řešit vlastní finanční krizi v penzi. Velká část klientů, i přes vědomí, že v důchodovém věku již nebudou dostatečně zajištěni příjmem ze sociálního zabezpečení, trvá na negativním postoji k jakýmkoliv dlouhodobým úsporám.

⁴⁴ Finanční gramotnost. Dostupný z: <http://poradci-sobe.cz/financni-poradenstvi/za-1-republiky-by-byla-soucasna-financi-ne-gramotnost-smrtici/>

V praxi se setkávám i s názorem, že nejlepší cestou je veškeré peněžní prostředky použít pro současnou spotřebu a rezervy netvořit, jelikož současná doba je nevyzpytatelná a neexistuje žádná garance podoby finančních trhů za desítky let. Z ekonomického hlediska je spotřeba peněz stejně důležitá jako jejich úspora. I přes to, že neexistuje garance, existuje mnoho dlouhodobých ekonomických analýz a předpokladů podložených konkrétními daty, která jsou sledována desítky let zpětně. Jedním z předpokladů finančních trhů je určitá periodicita, která je využitelná pro budoucí plánování a není možné ji zcela zpochybňovat.

6.2 Účel průzkumu

Účelem průzkumu je pomocí vlastního šetření poznat a zhodnotit znalosti respondentů o finančních poradcích, vědomosti o produktech a jejich využití, zájem o novinky na finančních trzích, výši či četnost úspor. Pomocí těchto hodnocení má práce za úkol přiblížit míru finanční gramotnosti.

6.3 Metoda průzkumu finanční gramotnosti

Jako metodu průzkumu jsem určila dotazníkové šetření, tedy sekundární sběr dat, jelikož patří mezi nejrychlejší a nejefektivnější metody šetření, oproti osobním pohovorům. Při dotazníkovém šetření není třeba pořádat školení tazatelů, lze tedy konstatovat menší nákladovost metody, dále je zde zcela přesvědčivá anonymita a proto existuje předpoklad, že respondent nebude ovlivňován tazatelem. Z tohoto důvodu se usuzuje, že by výsledky dotazíků měly korespondovat se skutečností. Z výsledků šetření by měly být zjištěny eventuální nedostatky ve finanční gramotnosti respondentů.

6.4 Struktura dotazníku

Dotazníky byly orientovány na předpokládané i konkrétní situace, jež by měly rozklíčovat finanční a rozpočtové počínání jednotlivých respondentů. Nejprve se zaměřovaly na identifikaci respondenta, tedy na zjištění základních údajů, jako je věk, pohlaví, vzdělání, ... Dále měl dotazník za úkol získat informace o regionu, v němž respondenti žijí, jelikož z praxe je známé, že finanční návyky občanů se liší podle velikosti a osídlení kraje. Následně se skládal z otázek orientovaných na zmapování finanční situace oslovených a jejich následujícího finančního jednání. Pomocí dotazníkového šetření jsem zamýšlela poznat názory respondentů na finanční poradenství a trhy.

Dotazníky byly složeny z osmnácti uzavřených otázek, které sloužily ke zpracování analýzy finanční gramotnosti. Dotazovaní respondenti vždy vybrali nejlépe se hodící variantu. Dotazníky byly anonymní a veškeré poskytnuté informace byly použity pouze pro účely této diplomové práce.

6.5 Distribuce dotazníků

K distribuci dotazníků bylo využito dvou způsobů:

- odeslání v elektronické formě,
- osobní předání tištěného dotazníku.

Pro odesílání a přijímání vyplněných dotazníků jsem stanovila určitý a dostatečně dlouhý časový horizont, od 1. 1. 2012 do 31. 08. 2012. Mezi respondenty byli zařazeni muži i ženy nad 18 let, kteří pracují či studují a mají trvalý pobyt na území České republiky.

6.6 Zhodnocení výsledků průzkumu

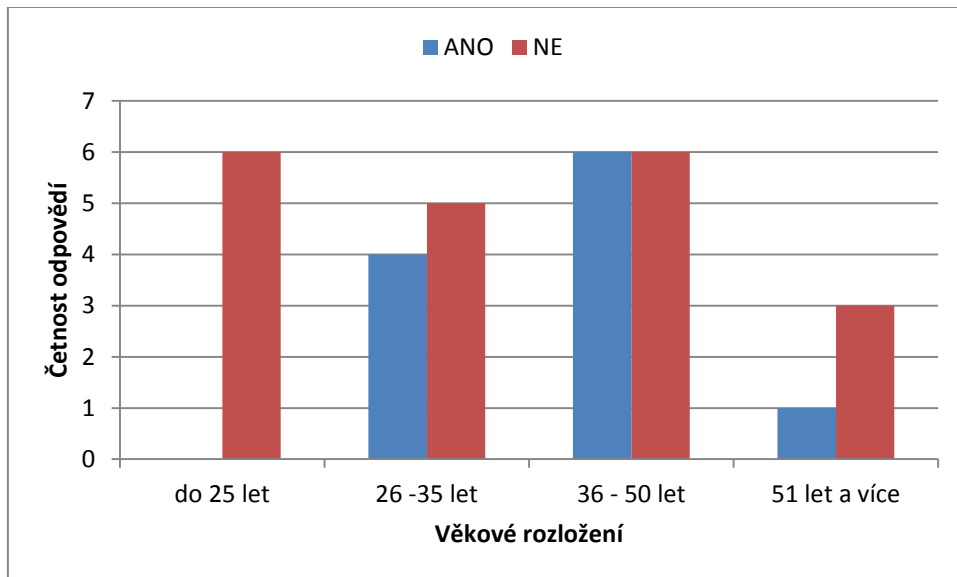
Při revizi obdržených dotazníků bylo vybráno několik otázek a oblastí, které nejlépe vystihují finanční jednání respondentů a jejich ochotu učit se novinkám finančních trhů.

Hodnoceno bylo využití služeb finančních poradců, spoření na penzi v produktivním věku, zda respondenti tvoří likvidní rezervy, využití finančních produktů na trhu, sledování novinek na finančních trzích.

6.6.1 Využití služeb finančního poradce

V této oblasti jsem využila otázku č. 14: „*Máte svého finančního poradce?*“ a zjištěné odpovědi byly následně segmentovány podle věku.

První velice důležitou informací je, kolik respondentů využívá služeb finančního poradce. Celková analýza prozradila, že služeb vlastního finančního poradce využívá pouhých 26 % všech respondentů. Toto zjištění není příliš optimistické a v budoucnu by mělo dojít ke zvýšení tohoto procenta. Neméně důležitou informací v této oblasti je věkové rozložení respondentů využívajících finančního poradenství, toto rozložení je znázorněno graficky na obrázku č. 8.



Obr. 8: Věková struktura ve využívání finančního poradenství

Zdroj: Vlastní zpracování

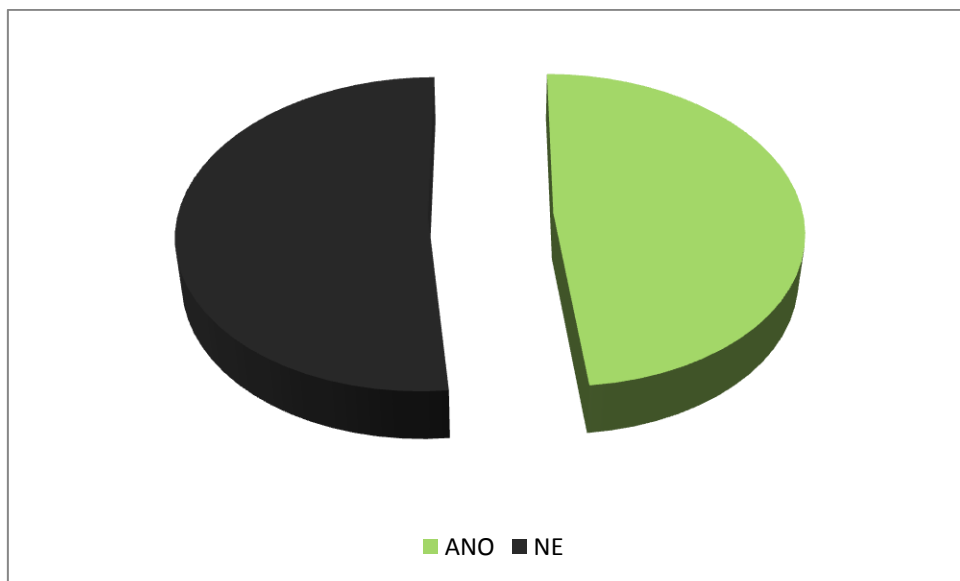
Na základě důkladnějšího průzkumu bylo zjištěno, že všichni respondenti ve věku do 25 let na otázku odpověděli NE, finančního poradenství tedy nevyužívají, přestože je to generace, jež má možnost se svou finanční budoucností flexibilně pracovat a efektivně se na ní připravit. Naopak ve skupině 51 let a více, což je věková generace, která již nemá tak výhodné a flexibilní možnosti k ovlivnění své finanční nezávislosti, se našel respondent využívající služeb vlastního finančního konzultanta.

V ekonomicky produktivních segmentech od 26 do 50 let byly odpovědi spíše záporné, jak uvádí grafické znázornění na obrázku č. 8, celých 52 % respondentů přiznalo, že finančního poradenství nevyužívá. Pouhých 48 %, v absolutním vyjádření jen 10 respondentů v uvedeném věkovém rozmezí, odpovědělo, že jsou pro ně rady finančního poradce nezbytné.

6.6.2 Certifikovaný finanční konzultant vs. pojišťovací agent

S otázkou finanční gramotnosti obyvatelstva také souvisí znalost rozdílu mezi finančními konzultanty a pojišťovacími agenty, při tomto zkoumání jsem využila otázku č. 15: „*Znáte rozdíl mezi pojišťovacím agentem a certifikovaným finančním konzultantem?*“, pojišťovací agent se svou náplní práce spadá do sektorového poradenství, viz. podkapitola 1.1.1 *Sektorové vs. finanční poradenství* a svými znalostmi se blíží bankovnímu poradci, viz. podkapitola 1.3.3 *Bankovní poradce*.

Podle výsledků zkoumání celých 52 % všech respondentů přiznalo, že zmíněný rozdíl neznají, pouze 48 % oslovených se domnívalo, že odlišnosti mezi certifikovaným finančním konzultantem a pojišťovacím agentem jsou jim zřejmé. Toto zkoumání je zobrazeno graficky na obrázku č. 9.



Obr. 9: „Znáte rozdíl mezi pojišťovacím agentem a certifikovaným finančním konzultantem?“

Zdroj: Vlastní zpracování

Po užším pátrání jsem zjistila, že pouhých 40 % respondentů, kteří, na otázku: „Znáte rozdíl mezi pojišťovacím agentem a certifikovaným finančním konzultantem?“, odpověděli ANO, skutečně zná odlišnosti v pracovní náplni zkoumaných pozic:

- pojišťovací agent,
- certifikovaný finanční konzultant.

Z tohoto průzkumu vyplývá, že celých 60 % oslovených neznalo skutečnou diferenci mezi zmíněnými profesemi, přestože se domnívali, že je tento rozdíl evidentní. Poměr mezi nesprávnou a správnou odpovědí je znázorněn níže, na obrázku č. 10.



Obr. 10: Správná vs. špatná odpověď

Zdroj: Vlastní zpracování

Tato analýza prozradila, že drtivá většina oslovených respondentů nezná pravou náplň práce certifikovaného finančního konzultanta. Tento fakt nejlépe vystihuje konstatování, že finanční gramotnost klientů se nemůže pohybovat na vysoké úrovni, pokud nemají dostatečné informace o poradci, se kterým jedná o svých financích. Důkladná znalost těchto profesí může klientům velice pomoci při komunikaci s finančními trhy a finančním plánování jejich rozpočtů. V této oblasti by měl zasáhnout regulátor finančního trhu, tedy ČNB a stanovit přesnou a profesionální definici činností nezávislého finančního konzultanta, aby měla tato profese jednoznačný význam.

6.6.3 Spoření na penzi ve věkovém rozmezí od 26 – 35 let

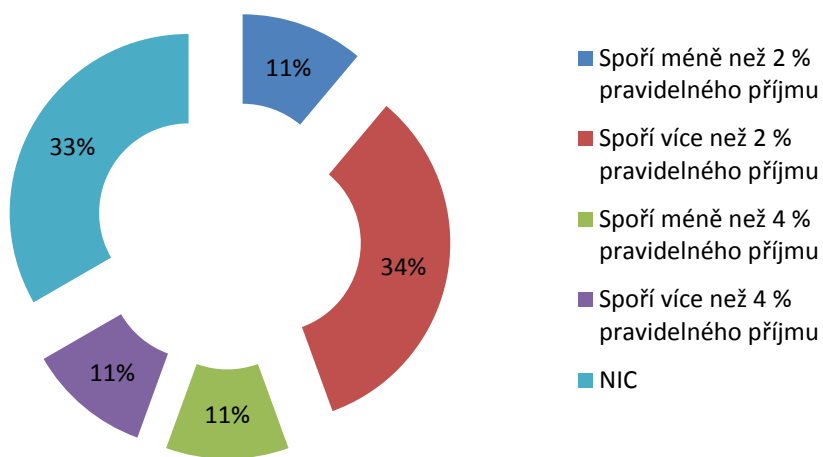
Tato část výzkumu je zaměřena na cílovou skupinu respondentů 26 – 35 let, tento segment byl zvolen proto, že se jedná o kritickou skupinu obyvatelstva, která by měla uvažovat o svých životních prioritách a začít řešit svou budoucí finanční situaci v penzi, jelikož výše účtu sociálního zabezpečení se neustále snižuje.

Na základě zkoumání odpovědí cílové skupiny jsem dospěla k zajímavému zjištění. Výše pravidelného příjmu klienta nemá zcela žádný vliv na skutečnost, zda tvoří úspory

na zajištění životní úrovně v penzi či ne, přitom by se mohlo zdát, že výše pravidelného příjmu je tím zásadním rozhodovacím faktorem. Hlavním impulsem k úsporám je pouze osobní přesvědčení. Toto tvrzení může být částečně zkreslené nízkým počtem respondentů.

Vyjádřeno abosolutní četností, dotazník zodpovědělo devět respondentů cílové skupiny, z toho tři respondenti odpověděli, že si na penzi neodkládají žádné peněžní prostředky, přičemž každý z nich se pohybuje v jiné platové třídě. Relativní četnost spořících i nespořících respondentů v procentech je graficky zobrazena na obrázku č. 11.

Vysvětlení obrázku: 11 % respondentů si na svou penzi odkládá méně než 2 % pravidelného měsíčního příjmu, 34 % oslovených odkládá na zajištění renty v důchodu více než 2 % svého pravidelného měsíčního příjmu, 11 % z cílové skupiny spoří více než 2 %, ale méně než 4 % pravidelného měsíčního příjmu, dalších 11 % respondentů ukládá ve prospěch budoucí spotřeby více než 4 % svého pravidelného měsíčního příjmu a posledních 33 % respondentů v cílové skupině si na penzi neodkládá žádné peněžní prostředky.



Obr. 11: Relativní četnost respondentů spořících na penzi

Zdroj: Vlastní zpracování

6.6.4 Tvorba rezerv

Během sestavování vlastní analýzy vyplněných dotazníků jsem považovala za důležité zjistit, jak velká část respondentů tvoří střednědobé likvidní rezervy na zajištění neočekávaných událostí (rozbitý automobil, porucha domácích spotřebičů, ztráta zaměstnání,...). V průzkumu nebyli respondenti selektováni ani podle věkové kategorie, ani podle příjmové skupiny. Dospěla jsem ke zjištění, že pravidelné železné rezervy tvoří 77 % respondentů. Tento nález není příliš odlišný od výsledků šetření provedeného společností STEM/MARK, a. s., v roce 2010.

Naopak peněžní prostředky na železnou rezervu, neodkládá 23 % oslovených. V tabulce č. 5 jsou uvedeny četnosti odpovědí, které jsou pro větší přehlednost převedeny na procenta. Grafické zhodnocení výsledků je znázorněno na obrázku č. 12.

Tab. 5: Převod četností odpovědí na procenta

	ANO	NE	SUMA
AČ	24	7	31
RČ	0,774	0,226	1
Procenta	77%	23%	100%

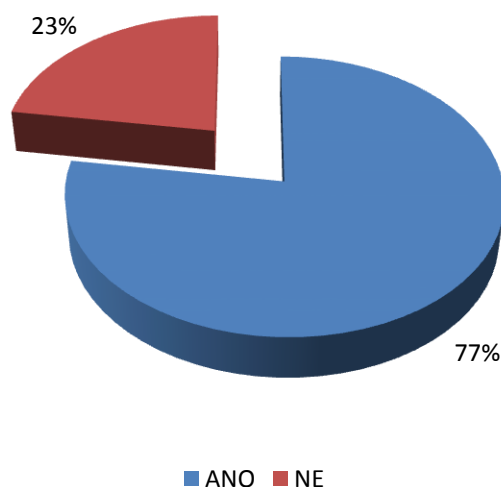
Zdroj: Vlastní zpracování

$$\text{Četnost odpověď ANO: } 24/31 \times 100 = 77 \% \quad (1)$$

$$\text{Četnost odpověď NE: } 7/31 \times 100 = 23 \% \quad (2)$$

Vzorec relativní četnosti hodnoty znaku se značí p_i , je složena ze dvou prvků, první n_i vyjadřuje četnosti jednotlivých variant, druhá složka n rozsah statistického souboru.

$$p_i = n_i / n \quad (3)$$



Obr. 12: Tvorba rezerv

Zdroj: Vlastní zpracování

S oblastí rezerv přímo souvisí zajištění nenadálých událostí, např. zajištění úrazů, pracovní neschopnosti, ... Proto byl pro otázku č. 9: „*Jste zajištěn/a proti nenadálým událostem (úraz, pracovní neschopnost, smrt, atd.)?*“, použit rovněž stejný postup vyhodnocení. Jelikož na tuto otázku bylo možné odpovědět pouze ANO nebo NE.

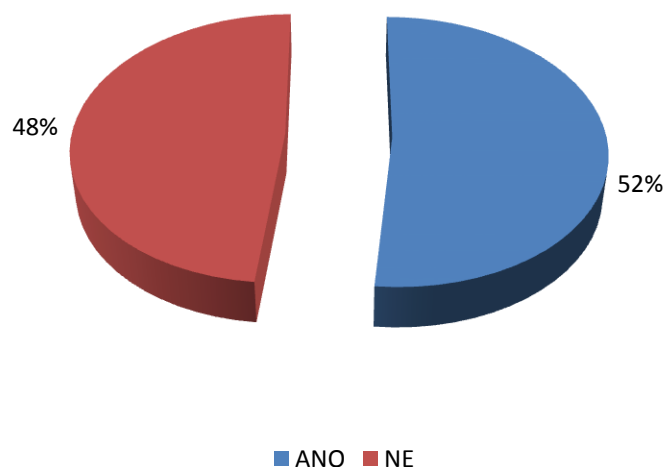
Z průzkumu vyplynul velice zajímavý nále. Jak již bylo zjištěno, likvidní železné rezervy tvoří 77 % oslovených, ale neméně pravděpodobnou událost, jako je úraz, následná hospitalizace, či neschopnost pracovat, si snaží zajistit pouhých 52 % respondentů.

V tabulce č. 6 je uveden převod četností odpovědí na procenta pro názornější interpretaci získaných výsledků. Grafické zhodnocení odpovědí respondentů je zobrazeno na obrázku č. 13.

Tab. 6: Zhodnocení odpovědí na otázku číslo devět

	ANO	NE	SUMA
AČ	16	15	31
RČ	0,516	0,484	1
Procenta	52%	48%	100%

Zdroj: Vlastní zpracování



Obr. 13: Jste zajištěn/a proti nenadálým událostem (úraz, pracovní neschopnost, smrt, atd.)?

Zdroj: Vlastní zpracování

Zajištění úrazů nebo pracovní neschopnosti lze v současné nejisté době považovat za velice důležité. Pokud taková situace nastane, pravidelný příjem do rozpočtu klesne, a z toho pramení riziko finanční krize, kdy klient není schopen hradit pravidelné režijní náklady.

6.6.5 Finanční produkty využívané trhem

Tato oblast šetření je zaměřena na finanční produkty, jež jsou využívány jednotlivými respondenty. Při vyplňování dotazníků bylo u této otázky možno zvolit více odpovědí, na základě předpokladu, že finanční portfolio respondentů bude složeno z více produktů. V této oblasti se práce nazabývala jednotlivými zevrubnými parametry produktů. V dotaznících nebyly uvedeny veškeré produkty dostupné na trhu, jelikož se jedná o velice širokou škálu. Respondenti měli možnost vybírat ze základních variant produktů, které jsou veřejně známé. Hodnoceny byly tyto produkty:

- rizikové pojištění,
- investiční životní pojištění,

- kapitálové životní pojištění,
- penzijní připojištění,
- pojištění majetku,
- spořicí účty.

Základem pro první část výzkumu byli všichni respondenti, $n = 31$. Prvně bylo zkoumáno, které z produktů jsou využívány nejčastěji, následně je zmíněn vlastní názor na počínání respondentů. V druhé části průzkumu, jenž se rovněž týká četnosti produktů, je celkový rozsah souboru rozdělen do věkových kategorií. Pomocí tohoto šetření lze zjistit, které produkty byly nejvíce atraktivní pro konkrétní věkové skupiny. Výsledky prvního šetření jsou uvedeny na obrázku č. 14 a zhodnocení druhého zkoumání je zobrazeno na obrázku č. 15.

Prvním nejvíce využívaným produktem je penzijní připojištění. Přesto, že se nejednalo o příliš výnosný produkt, byl mezi veřejností velice populární, jak dokazuje obrázek č. 14, k obdobnému výsledku dospěla i společnost STEM/MARK, a. s., ve své závěrečné zprávě měření finanční gramotnosti z roku 2010. V šetření je třeba přihlídnout i faktu, že po určitou dobu bylo PP jedinou možností soukromé přípravy finančních prostředků do důchodového věku. Postupujícím rozvojem finančního trhu ČR se objevují i další možnosti dlouhodobého spoření, jako například investiční životní zajištění, otevřené podílové fondy, ap.

Penzijní připojištění byl produkt poskytovaný penzijními fondy již od roku 1994. V té době na trhu pracovalo 45 penzijních fondů. Většina těchto fondů postupem času zkrachovala a peněžní prostředky stávajících klientů byly převzaty jiným, větším a stabilnějším fondem. V roce 2012 bylo penzijních fondů, na tuzenském finančním trhu, devět:

- Aegon,
- Allianz,

- AXA,
- Česká pojišťovna,
- Penzijné fond České spořitelny,
- ČSOB Penzijní fond Stabilita,
- Generali,
- ING,
- KB.⁴⁵

Podle informací českého statistického úřadu evidovaly tyto penzijní fondy, k datu 31.12.2010, dohromady 4 602 778 klientů.⁴⁶

Každý klient mohl mít uzavřeno pouze jedno penzijní připojištění. Pokud klient aktivně využíval tohoto produktu, nespoléhal pouze na státní penzi a odkládal určitou částku na finanční trh, byl určitým příspěvkem podpořen ze strany státu. Jelikož se stát do tohoto produktu takto zapojoval, byla stanovena pravidla, která musela být jednotlivými fondy a klienty dodržena. Klient mohl čerpat výhody pouze v případě, že PP trvalo min. do 60 let věku klienta a zároveň déle než 60 měsíců. V případě porušení jednoho z pravidel zanikl nárok na podporu ze strany státu. Při dovršení 60 let si může účastník určit, zda využije výběru starobní penze, nebo bude nadále pokračovat v úsporách. Díky plánované důchodové reformě bylo možné penzijní připojištění podle výše uvedených podmínek uzavírat pouze do 30.11.2012.⁴⁷

Druhým produktem s nejvyšší četností je spořicí účet, na tento výsledek má možný vliv povaha produktu. Spořicí účty jsou klasické vkladové produkty mající vyšší zhodnocení

⁴⁵ Interní materiály firmy

⁴⁶ Ekonomické výsledky pojišťoven a penzijních fondů 2010 [online]. Praha: Český statistický úřad. 2012 [vid. 2012-11-30]. Dostupný z: [http://www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/t/9200315D23/\\$File/94041216.pdf](http://www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/t/9200315D23/$File/94041216.pdf)

⁴⁷ Interní materiály firmy

než běžné bankovní účty, kam klienti odkládají své peněžní úspory, jež chtějí mít kdykoliv flexibilně k dispozici. Založení a vedení spořicího účtu je ve většině případů na trhu nabízeno zdarma. Spořicí účet má ve své nabídce většina bankovních institucí tuzemského trhu, tyto produkty se liší pouze v několika drobnostech, jako je výše či způsob nabízeného zhodnocení. Některé spořicí účty mají stanovenou jednu úrokovou sazbu, jiné jsou zhodnocovány pásmově, pro určité zůstatky na účtu jsou stanoveny různé sazby.⁴⁸ Toto šetření podporuje výše zmíněný výzkum tvorby železných rezerv. Lze konstatovat, že klienti tvořící rezervy z velké části využívají výhod likvidních spořicích účtů.

Další v pořadí je produkt KŽP, kapitálové životní pojištění, který reprezentuje kombinaci pojištění pro případ smrti a spoření. Část pojistného placeného klientem náleží na krytí rizika úmrtí a část je připisována ve prospěch klienta jako kapitálová hodnota. Tato kapitálová hodnota je investována a zhodnocována. V případě úmrtí klienta má pojišťovna povinnost vyplatit kapitálovou hodnotu spolu s pojistnou částkou pro případ smrti. Pokud se klient dožije konce pojištění, obdrží kapitálovou hodnotu zvýšenou o případný zisk.⁴⁹

Dále je viditelné, že se respondenti snaží zajistit svůj majetek pro případ různých událostí. Pojištění majetku se řadí do oblasti neživotního pojištění. Jedná se o druh pojištění, kde je zajištěna nemovitost či domácnost a jsou zajištěna rizika živelných pohrom (požár, výbuch, přímý úder blesku, náraz nebo zřícení letadla či jiného podobného stroje nebo jeho části, vichřice, krupobití, zřícení skal, ...).⁵⁰

Produkt s druhou nejmenší četností je rizikové pojištění, produkt, který zahrnuje zajištění úmrtí, úmrtí následkem úrazu, následky úrazu, hospitalizaci, závažné onemocnění a další. Zde je znovu možné poznamenat, že zajištění proti nenadálým událostem nevyužívá velké procento respondentů.

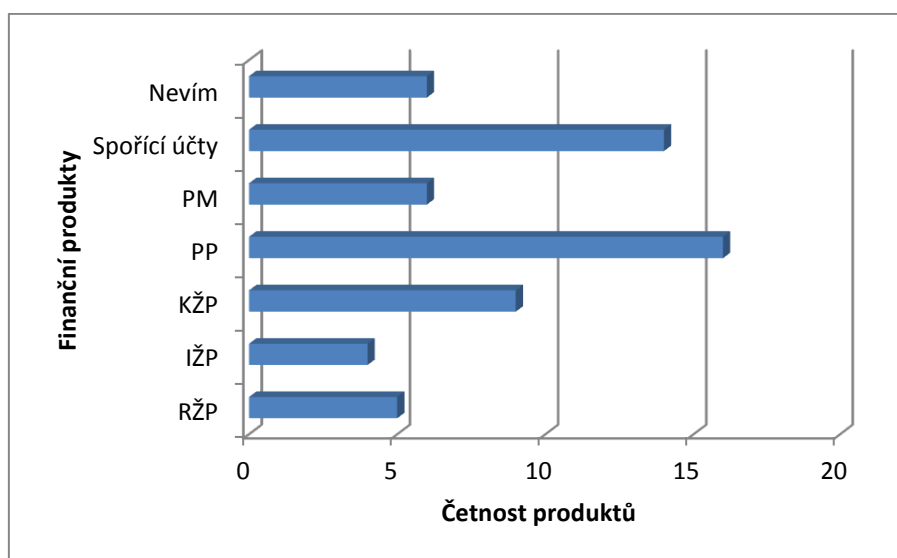
⁴⁸ Interní materiály firmy

⁴⁹ Interní materiály firmy

⁵⁰ Interní materiály firmy

Poslední v pořadí je produkt IŽP. Základem investičního životního pojištění je kolektivní investování. Pomocí kolektivního investování je dosaženo rozumné diverzifikace rizika. Klient investuje kolektivně prostřednictvím fondů do stovek společností s vysokým ratingem spadajících do různých oborů (ropa, potravinářství, software, finanční služby, ...) a různých regionů (EU, USA, Asie, ...). U tohoto produktu má klient možnost využít daňového odpočtu až 12 000 Kč za rok. Pro případ úmrtí může účastník definovat obmyšlené osoby, tyto určené pozůstalí obdrží peníze ihned, bez čekání na vyřízení pozůstalosti.⁵¹

V poslední řadě je důležité podotknout, že 6 respondentů neví, zda nějaké produkty využívá.



Obr. 14: Četnost produktů využívaných respondenty

Zdroj: Vlastní zpracování

V druhém šetření bylo využito věkové selekce. Osa X reprezentuje finanční produkty využívané trhem současně s barevným rozložením věkové struktury, osa Y představuje četnost těchto produktů.

Z obrázku č. 15 je zřetelné, že největší portfolio produktů je využíváno ekonomicky aktivním věkovým segmentem 36 – 50 let. Lze předpokládat, že důvodem velikosti portfolio je rodina, kterou klienti tohoto věku opatrují. Nejvíce jsou využívány spořicí účty

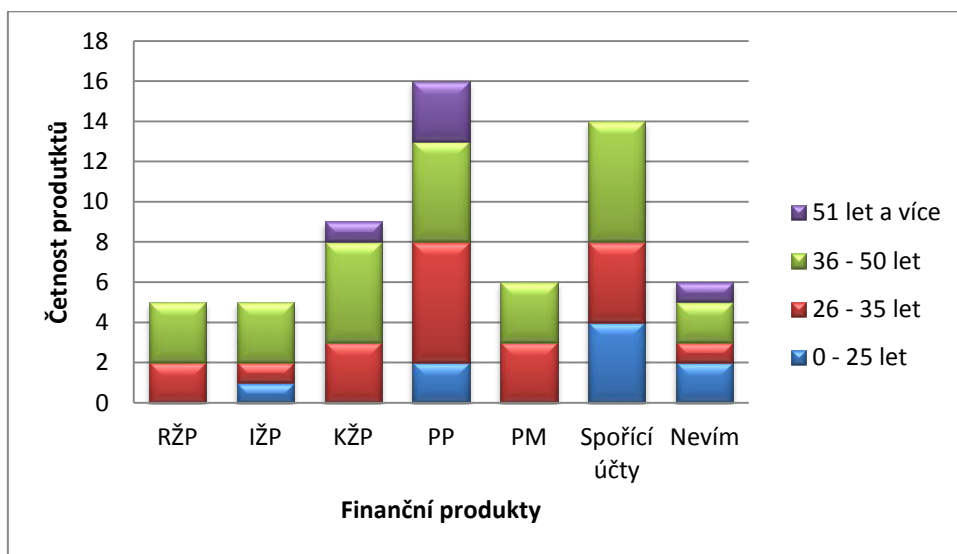
⁵¹ Interní materiály firmy

(6), následují produkty PP a KŽP se stejnou četností (5) a nejmenší četnost mají produkty IŽP, RŽP, PM (3).

Druhé největší produktové portfolio využívají repondenti v segmentu 26 – 35 let, na obrázku znázorněn červenou barvou. V současné době tato věková skupina stojí na začátku budování rodinného zázemí, kariéry a vlastního bydlení.

Předposlední věková skupina (do 25 let) využívá především spořicí účty (4), důvodem může být životní styl tohoto věkového segmentu, převážná část segmentu je tvořena studenty, kteří prozatím neřeší otázku zajištění úrazů, příjmu či penze.

Nejmenší produktové portfolio využívají respondenti ve věku 51 let a více. Ve většině případů se tito klienti stále řadí mezi ekonomicky aktivní obyvatelstvo, ale již nemají rodinu, která by byla finančně závislá na jejich příjmu.



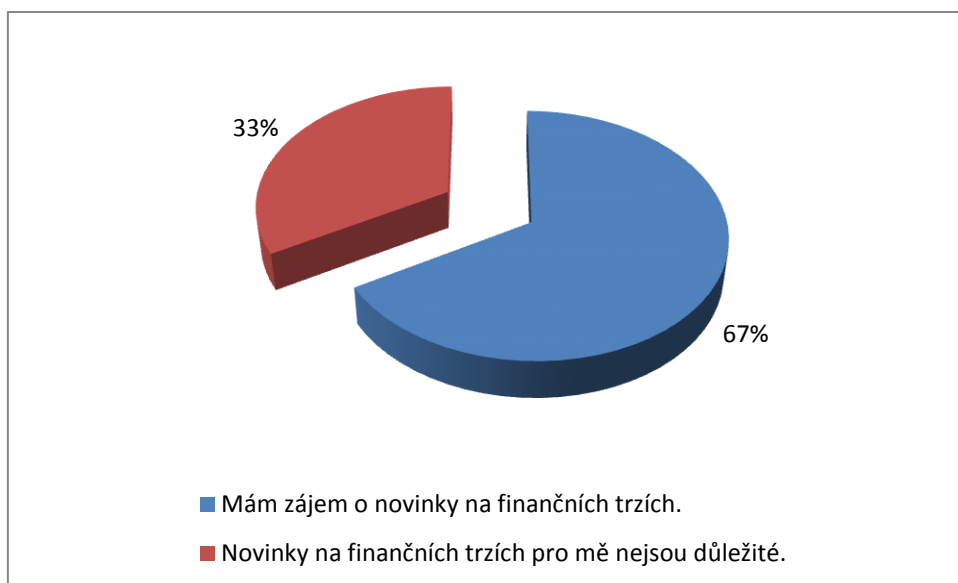
Obr. 15: Četnost využívaných produktů, selekce podle věku

Zdroj: Vlastní zpracování

6.6.6 Průzkum zájmu o novinky na finančních trzích

V tomto šetření jsem se zaměřila na segment respondentů v produktivním věku 36 – 50 let. Jelikož novinky týkající se financí a finančních trhů by měly být zajímavé především pro klienty, kteří stále aktivně pracují na udržení své životní úrovně.

Výsledky tohoto průzkumu byly v porovnání s předešlým zkoumáním částečně uspokojující. Z vybraného segmentu vrátilo vyplněný dotazník celkem 12 oslovených. V absolutní četnosti finanční novinky sleduje 8 respondentů, z této informace vyplývá, že o novinky se nezajímají pouze 4 oslovení, relativní četnost je znázorněna na obrázku č. 16.



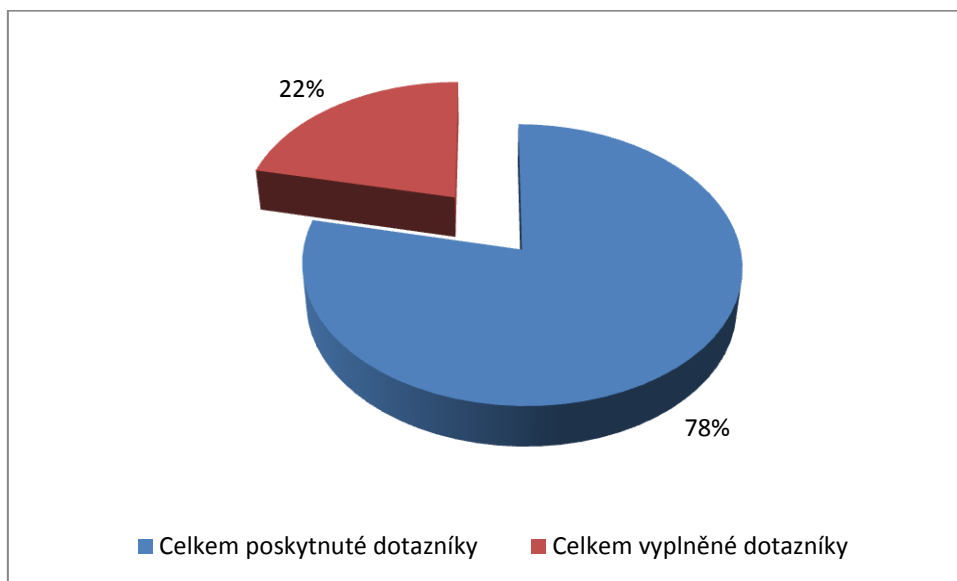
Obr. 16: Zhodnocení zájmu o novinky na finančních trzích

Zdroj: Vlastní zpracování

Z průzkumu vyplývá, že novinky na finančních trzích jsou pro většinu respondentů důležité a nepostradatelné, proto může být budoucí prognóza v této oblasti vcelku optimistická. Lze se domnívat, že zájem o finanční novinky ze strany produktivních klientů poroste a v takovém případě lze předpokládat i změnu ve vnímání finančních trhů, nárůst zájmu o spolupráci s kvalitními a prověřenými finančními poradci, a s tím související zvyšování finanční gramotnosti.

7 Návratnost dotazníků

V celkovém počtu bylo osloveno 113 respondentů, z nichž dotazník vyplnilo a vrátilo zpět pouhých 31 respondentů, rozsah výběrového souboru n . Jak ukazuje níže zobrazený graf, na obrázku č. 17, celková návratnost dotazníků činila 22 %.



Obr. 17: Celková návratnost dotazníků

Zdroj: Vlastní zpracování

Základním souborem byli občané České republiky, výběrový soubor byl omezen věkem, dotazníky byly distribuovány pouze občanům od 18 let, kteří studují či pracují, výběrový soubor byl následně podle úsudku rozdělován do výběrových podsouborů. Jak uvedla Ing. Humpová Hana ve své diplomové práci: „*Základní soubor je statistický soubor, který není prošetřován celý, ale z něhož je pořizen (náhodně či úsudkově) reprezentativní výběrový soubor. Základní soubor obsahuje všechny statistické jednotky, které odpovídají věcnému, prostorovému a časovému vymezení oblasti statistického zkoumání.*“⁵²

⁵² HUMPOVÁ, H. Výzkum spokojenosti zákazníků společnosti Creditinfo Czech Republic. Liberec, 2010. Diplomová práce. Technická univerzita v Liberci.

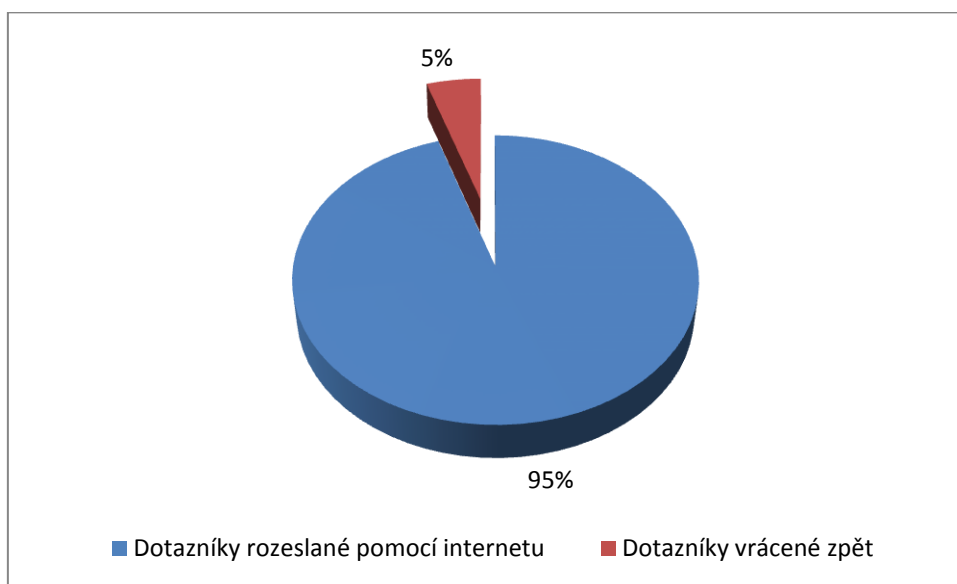
Jak již bylo výše uvedeno, dotazíky byly respondentům poskytnuty dvěma způsoby:

- elektronické,
- osobní doručení.

Proto byla návratnost zkoumána jednotlivě pro každý způsob distribuce.

7.1 Návratnost elektronických dotazníků

Pomocí internetu bylo rozesláno 77 dotazníků, pouze 4 oslovení respondenti odeslali vyplněný dotazník nazpět. Návratnost této zvolené metody činila pouhých 5 %, jak je uvedeno na obrázku č. 18. Procento návratnosti elektronických dotazníků bylo velice nízké, důvodem mohlo být velké množství různých nabídek, dotazníků, či spamů, které do e-mailových schránek každý den respondenti přijímají.

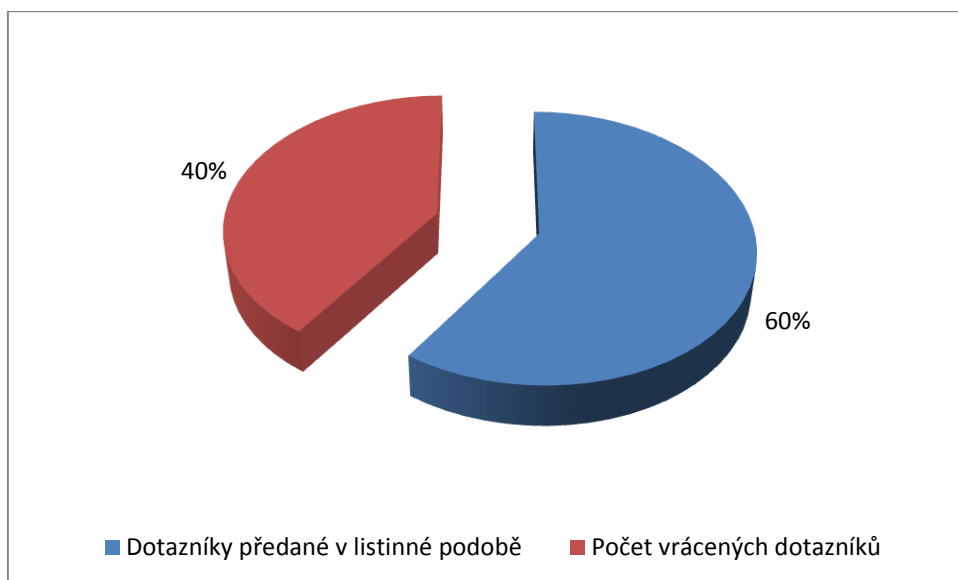


Obr. 18: Návratnost dotazníků odeslaných pomocí internetu

Zdroj: Vlastní zpracování

7.2 Návratnost tištěných dotazníků

Naopak návratnost dotazníků v tištěné podobě byla vcelku úspěšná, ze čtyřiceti poskytnutých dotazníků se vrátilo 27 vyplněných, úspěšnost návratnosti tohoto způsobu distribuce je 40 %, zobrazeno na obrázku č. 19.



Obr. 19: Návratnost dotazníků předaných osobně

Zdroj: Vlastní zpracování

7.3 Statistické zhodnocení návratnosti dotazníků

Následně jsem pro další analýzu návratnosti dotazníků využila dvou statistických znaků (věk a dosažené vzdělání). Návratnost dotazníků posuzuji podle dvou výběrových souborů, rozdělených podle výše určených statistických znaků.

7.3.1 Statistický výběrový soubor 1: Respondenti podle věku

Prvním výběrovým souborem jsou respondenti rozděleni podle věku. Jelikož by byl statistický soubor příliš rozsáhlý, bylo pro větší jednoduchost do dotazníků využito intervalového rozdělení. Výběrový soubor je složen z numerických obměn proměnných (variant). Statistický soubor je rozdělen do čtyř intervalů, protože se nejedná

o příliš rozsáhlý počet obměn, pro větší přehlednost statistických dat jsem využila intervalového rozdělení četností, viz. tabulka č. 7.

V tabulce č. 7 jsou uvedeny středy zvolených intervalů a absolutní četnosti proměnných spolu s relativními četnostmi. Rozsah výběrového souboru je 31 respondentů, jak je vidno ve sloupci Kumulativní AČ.

Tab. 7: Intervalové rozdělení četností

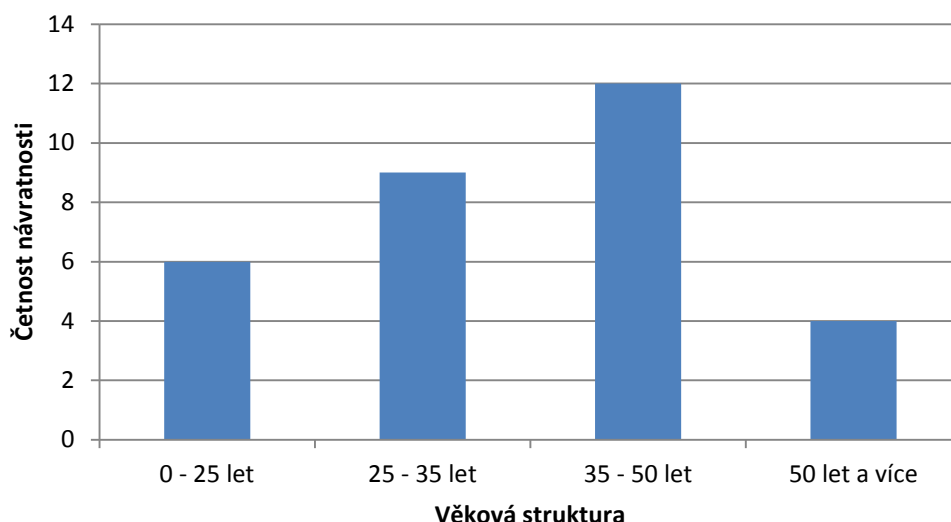
Věk	Střed intervalu	Absolutní četnost	Relativní četnost	Kumulativní AČ	Kumulativní RČ
0 - 25 let	12,5	6	0,194	6	0,194
26 - 35 let	30	9	0,290	15	0,484
36 - 50 let	42,5	12	0,387	27	0,871
51 let a více		4	0,129	31	1

Zdroj: Vlastní zpracování

Vzorec rozsahu souboru je:

$$n = n_1 + n_2 + \dots + n_{10} = \sum_{i=1}^{10} n_i \quad (4)$$

Intervalové rozdělení četností je možné graficky vyjádřit pomocí histogramu četností, viz. obrázek č. 20. Prostřednictvím histogramu četností můžeme zjistit modální intervaly, intervaly s nejvyšší četností.



Obr. 20: Historgam četností

Zdroj: Vlastní zpracování

Modus \hat{x} je varianta, která má v souboru dat největší četnost. Stejně jako statistický průměr a medián je možné modus nazvat způsobem, jak vyjádřit jediným číslem důležité informace o náhodné veličině nebo populaci. V tomto statistickém souboru je modem varianta intervalu 36 – 50 let.

7.3.2 Statistický výběrový soubor 2: Respondenti podle vzdělání

Druhým výběrovým souborem jsou respondenti rozdělení podle nejvyššího dosaženého vzdělání. Rozsah zkoumaného souboru je 31 respondentů. Tento výběrový soubor je složen z pěti kategoriálních variant, jelikož se nejedná o příliš rozsáhlý počet obměn, mohlo být využito tabulky rozdělení četností, viz. tabulka č. 8. V tabulce jsou uvedeny absolutní četnosti proměnných spolu s relativními četnostmi.

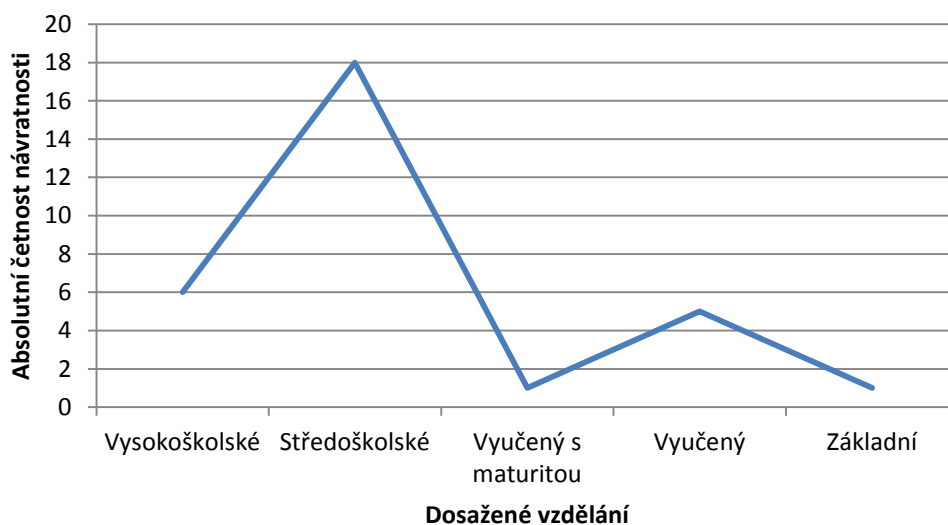
Tab. 8: Tabulka rozdělení četností

Vzdělání	Absolutní četnost	Relativní četnost	Kumulativní AČ	Kumulativní RČ
Vysokoškolské	6	0,194	6	0,194
Středoškolské	18	0,581	24	0,775
Vyučený s maturitou	1	0,032	25	0,807
Vyučený	5	0,161	30	0,968
Základní	1	0,032	31	1

Zdroj: Vlastní zpracování

V tomto statistickém souboru je modem varianta Středoškolské vzdělání, celková četnost varianty je 18, jak prozrazuje i polygon četností zobrazen na obrázku č. 21. Na základě tohoto zjištění lze konstatovat, že středoškolsky vzdělaní respondenti mají větší ochotu spolupracovat na různých výzkumech. Zajisté je nutné přihlížet k možnému zkreslení informací z důvodu nepříliš rozsáhlého statistického souboru.

Druhé v pořadí je vysokoškolské vzdělání (6), následuje vyučený (5), nejmenší četnost návratnosti mají dokončená vzdělání vyučený s maturitou a základní (1).



Obr. 21: Polygon četností

Zdroj: Vlastní zpracování

8 Vlastní poznatky

Tato diplomová práce, především praktická část, je plná vlastních návrhů a poznatků tak, jak jsou užívány v rámci vlastní činnosti. Návrhy jsem sestavila pro oblast finančního plánování a následně podle provedeného dotazníkového šetření.

8.1 Návrh na zlepšení činnosti finančních poradců

Prvním důležitým krokem ke zvýšení spolupráce mezi klienty a poradci je selekce a správný výběr uchazečů o tuto pozici. Veškeré národní i nadnárodní makléřské společnosti by se měly zaměřit na správný recruitment.

Zásadní roli při náboru nových pracovníků představuje nejen vzdělání, ale i zájem o stálé sebevzdělávání, účast na vzdělávání druhých, samostatnost, zodpovědnost, velký význam pro budoucí spolupráci má také charakter přijímané osoby. Makléřské společnosti by neměly hledat prodejní typy, ale ty, jež chtějí poradit a dosáhnout dlouhodobých úspěchů.

Personální pracovníci by měli ovládat typologii osobností, každého případného zájemce zařadit do správného typu. Pomocí tohoto postupu je personální pracovník schopen předvídat eventuální uchazečovi reakce a následně zvolit správný styl pohovoru. Jednou z mnoha typologií je barevná typologie osobnosti (červená, žlutá, zelená a modrá).⁵³

Modrý člověk je velice klidný a rezervovaný, racionální, při pohovoru potřebuje vidět, že personalista je pro něho tou správnou a kompetentní osobou, od které je možné naučit se nové dovednosti a rozšířit si stávající znalosti.

Zelená osobnost představuje kolegiální, tvořivost, empatii, ... Pro takového uchazeče je nejdůležitější poznat, jaký je vedoucí pohovoru a jaké životní hodnoty zastupuje.

⁵³ Interní materiály firmy

Červený zájemce vyzařuje spoustu energie, je soutěživý, iniciativní, impulsivní, v některých případech může být až cholerický, červená osobnost má ráda vše pod kontrolou.

Poslední osobností je žlutá, takoví uchazeči se nezajímají o vlastní prospěch, ale snaží se pomáhat druhým, většinou se zabývají charitou. Jsou to osoby nerozhodní a neradi prezentují veřejnosti své názory.

Činnost finančních poradců je diametrálně odlišná od zaměstnaneckého pracovního úvazku, což by si měli uvědomit nejen budoucí spolupracovníci, ale i jejich vedoucí. Při této činnosti nelze předpokládat, že předstírání vědomostí bude dostačující. Makléřské společnosti by neměly hledat a následně spolupracovat s lidmi, kteří prahnou pouze po rychlém výdělku a postupu, přitom finanční vědomosti pro ně nejsou absolutně důležité. Takoví spolupracovníci vrhají špatné světlo nikoli jen sami na sebe a na společnost, se kterou jsou spojováni, ale i na celou poradenskou činnost.

8.1.1 Doporučení

Makléřské společnosti a jejich personální manažeři by měli zvážit strukturu osobních pohovorů. S možným budoucím spolupracovníkem je třeba hovořit o jeho předešlé praxi, zvážit kolik vystřídal předchozích zaměstnání, jak dlouhou dobu zůstal na jednom místě a proč. Neméně důležité jsou koníčky zájemce a jeho osobní postoj k soukromému podnikání a rozvoji osobnosti. Samozřejmostí je přímé jednání o pracovní náplni. Přímocharé jednání ze strany manažera by mohlo snížit fluktuaci spolupracovníků uvnitř makléřských společností, a tím by došlo i ke zmírnění negativních postojů k finančním trhům ze strany bývalých spolupracovníků i klientů.

8.2 Návrh na zvýšení informovanosti klienta

Na základě výše uvedeného hodnocení finanční gramotnosti občanů, by bylo třeba zapracovat na zvýšení vědomostí klientů o finančním poradenství, zesílení jejich důvěry

a posílení znalosti všech možností, které na finančním trhu mají. Hlavní otázka, jež by klienti měli nesporně znát je, jak poznat kvalitního finančního poradce a jak si důkladně prověřit jeho kvality a pověst.

Současná doba klientovy nabízí mnoho tištěných publikací na téma rozvoje znalostí o finančních trzích, internetové servery také poskytují širokou škálu informací. Domnívám se, že je správné, pokud si klient rozšiřuje informační vědomosti o finančních produktech tímto způsobem, ale jistě to není jediná a nejdůvěryhodnější cesta. Klient si musí uvědomit, že internetové servery a reklamy jsou pouze sekundárním zdrojem dat, jež jsou upraveny dle marketingových a prodejních pravidel. Klient by si tedy měl veškeré údaje, které zjistí, ověřit u profesionálního konzultanta. Jak ho najde? Nesmí mít obavy zeptat se známých, vzít si řešerše a doporučení na jejich osobní poradce, a na základě zjištěných informací se sejít s několika poradci, vyslechnout si jejich nabídku a poté se kvalifikovaně rozhodnout o budoucí spolupráci.

Finanční poradci, kteří chtějí vykonávat kvalitní službu pro klienty, zaštitit se o zvyšování finanční gramotnosti a vytvořit si dlouhodobě důvěryhodnou pověst, by se měli zaměřit na své vědomosti a metody prodeje tak, aby se nebezpečně nepřibližovali marketingovým metodám sektorových poradců. Takový přístup nemá na klientské vzdělávání a důvěru, zcela určitě dobrý vliv. Finanční poradci by se měli zaměřit na sebevzdělávání v oblasti obchodní komunikace a etiky. Při obchodním jednání s klientem ho aktivně zapojit do výkladu a vlastností produktů, aby měl klient veškeré informace o výhodách či nevýhodách daného obchodu. Spolupráce s klienty musí být dlouhodobá a pravidelná.

Závěr

V současné době se na finančním trhu vyskytuje značné množství velkých i malých společností poskytujících služby finančního poradenství. Celou oblast finančního poradenství je možné považovat za velice důležitou, proto jsou zcela rozhodující profesionální zásahy a regulace ČNB, které ovlivňují kvalitu efektivitu finančních produktů. Neméně důležité je, aby si každý klient uvědomil hodnotu, závažnost a účel finančního poradenství, jelikož budoucí vývoj finančních trhů je závislý zejména na klientech, jejich finanční gramotnosti a kvalitních, profesionálních finančních poradcích. Finanční poradenství a domácí peněžní prostředky jsou velice obšírná témata, o nichž je možné neomezeně dlouho diskutovat. Proto jsem se rozhodla ve své diplomové práci přiblížit klientům podstatu plánování peněžních prostředků, finančního poradenství, finančních trhů a finanční gramotnosti.

První část diplomové práce je zaměřena na teoretickou charakteristiku finančního a sektorového poradenství, subjektů pohybujících se v tomto prostředí (klient, poradci, ...), dále řeší otázku finanční gramotnosti občanů ČR a finančního trhu České republiky.

V prvním oddílu jsem se zabývala současnou situací a definováním finančního poradenství, poskytla jsem vysvětlení pojmů sektorové a finanční poradenství, dále jsou popsána hlavní kritéria pro vstup na finanční trhy (riziko, likvidita, rentabilita) a následně je zpracován popis nejdůležitějších subjektů pohybujících se v oblasti finančně-poradenského vztahu. Práce je zaměřena především na klienta a poradce, jejich vzájemný vztah a definici úlohy finančního poradce. V další části je zmíněna finanční gramotnost občanů České republiky, byly popsány výsledky zkoumání společnosti STEM/MARK, a. s. Třetí pasáž první části se zabývá představením finančního trhu ČR, institucí a produktů tvořících tento trh. Dále zmiňuje jednotlivé služby lokálních i nadnárodních institucí poskytované klientovi a jejich různé výhody či nevýhody.

Kapitola týkající se finančního poradenství v praxi popisuje základní zásady plánování v oblasti osobních financí, kterými by se měl v praktickém životě řídit každý klient. Kapitola rozvádí podrobnosti finančního plánu, základní kameny zajištění finanční stability

(pracovní síla, bydlení, budoucnost), následné zajištění fixních nákladů domácnosti či tvorbu rezerv.

V druhé části byla představena společnost OVB Allfinanz, a. s., která mnoha informacemi přispěla k sepsání práce, její struktura a historický vývoj. Následně je v této části využito teoretických znalostí z oblasti finančního plánování a finanční gramotnosti. Individuální finanční plány a vlastní šetření pomocí dotazníkové metody byly dvěma z hlavních bodů této práce.

Pro úvod praktického oddílu bylo hlavním záměrem sestavení individuálního finančního plánu. Pro větší přehlednost dat byl plán sestaven ve dvou variantách. Oba osobní finanční plány byly sestaveny na základě vlastních vědomostí a zkušeností, samozřejmě bylo využito kalkulátorů poskytnutých různými finančními institucemi spolupracujícími se společností OVB Allfinanz, a. s. a softwarů sestavených analytickým týmem společnosti. Tyto plány byly sestaveny pro fiktivní osoby, na základě reálných pracovních a finančních poměrů, se kterými se v praxi setkávám každý den. Projekty jsou sestaveny podle teoretických i praktických pravidel finančního plánování, které se mohou občanům s nižšími příjmy zdát jako absurdní, přestože jsou tato pravidla užitečná a modifikovatelná.

V následující části byl proveden vlastní průzkum finanční vzdělanosti. Byla zde popsána metoda průzkumu, jeho struktura a účel. V dalším oddílu bylo provedeno vyhodnocení průzkumu a prezentovány výsledky, zmíněno bylo i vyhodnocení úspěšnosti zvolené metody průzkumu.

Dotazníky byly sestaveny vlastními silami, na základě reálných situací a námitek ze strany klientů. Zvolila jsem dvě distribuční cesty, elektronickou a tištěnou, osloveno bylo celkem 113 respondentů, z nichž vyplněný dotazník vrátilo 31 respondentů, návratnost dotazníků distribuovaných v tištěné podobě byla stanovena na 22 %, což může být považováno za standardní, oproti tomu návratnost elektronicky šířených dotazníků činila pouhých 5 %, zde je možné konstatovat, že návratnost této distribuční cesty byla velice nízká. Návratnost byla následně analyzována podle věku a dosaženého vzdělání respondentů. Nejvyšší četnost návratnosti mělo středoškolské vzdělání (18), podle věku měl nejvyšší četnost segment 36 – 50 let (12).

Účelem průzkumu bylo poznat a zhodnotit znalosti respondentů o finančních poradcích, vědomosti o produktech a jejich využití a zájem o novinky na finančních trzích. Pomocí těchto hodnocení mělo šetření přiblížit míru finanční gramotnosti.

Ve vlastním průzkumu byl hodnocen přístup respondentů k finančním poradcům, zájem o novinky na trhu, vztah k dlouhodobým úsporám, ...

Šetření v oblasti přístupu k finančním poradcům potvrdilo mé vlastní tvrzení, že generace, které mají možnost ovlivňovat svou finanční budoucnost, spíše nemají zájem o pomoc v oblasti vlastních financí. Podle průzkumu respondenti ve věku do 25 let služeb finančního poradenství nevyužívají, v celkovém šetření finančních rad nevyužívá 52 % oslovených.

Následně byla zkoumána znalost činností pojišťovacího agenta a certifikovaného finančního konzultanta. 52 % respondentů se vyjádřilo, že nezná rozdíl mezi těmito profesemi. Při bližším zkoumání bylo zjištěno, že celých 60 % oslovených, kteří odpověděli, že daný rozdíl znají, ve skutečnosti odpověděli špatně. Z tohoto průzkumu je zřejmé, že by klientům měly být poskytnuty srozumitelné a jednoznačné informace o profesích na finančním trhu, aby měli dostatečné vědomosti ke kvalifikovanému výběru vlastního poradce v oblasti domácích financí.

Podle další analýzy bylo zjištěno, že celých 33 % respondentů, spadajících do věkového intervalu 26 – 35 let nepřemýšlí o své životní úrovni v penzi. Zajímavou informací je, že pouhých 11 % oslovených si v tomto věku odkládá více než 4 % pravidelného měsíčního příjmu.

Další šetření bylo zaměřeno na tvorbu rezerv. Železné, likvidní rezervy tvoří 77 % oslovených. Tato informace je celkem optimistická, vyjadřuje potřebu respondentů mít k dispozici likvidní peněžní prostředky pro různé neočekávané případy.

Předposlední výzkum byl zaměřen na produktová portfolia respondentů. Nejvíce využívanými produkty jsou penzijní připojištění, vyjádřeno absolutní četností (16), a spořicí účty (14). Výzkum prozradil, že největší produktové portfolio mají respondenti ve věkovém rozmezí od 36 do 50 let, druhé největší portfolio je zastoupeno ve věkovém

intervalu 26 – 35 let, u těchto skupin je soubor produktů složen penzijním připojištěním, pojištěním majetku, spořicími účty, rizikovým životním pojištěním, kapitálovým životním pojištěním a investičním životním pojištěním.

Průzkum orientovaný na zájem o finanční novinky prozradil v celku optimistická zjištění, většina klientů, vyjádřeno procenty 67 % respondentů, v produktivním věku se o novinky zajímá. Z tohoto důvodu lze předpokládat budoucí vývoj zájmu o spolupráci s finančními poradci.

V poslední části se práce zabývá vlastními poznatky a doporučením na zlepšení informovanosti klienta a zkvalitnění činnosti finančních poradců. V činnosti finančních poradců je třeba přihlížet ke struktuře osobních pohovorů při recruitmentu nových spolupracovníků. Samozřejmostí je přímé jednání o pracovní náplni. Finanční poradci by se měli soustředit na zvyšování finanční gramotnosti klientů a vytvořit si dlouhodobě důvěryhodnou pověst. Zaměřit by se měli na své vědomosti a metody prodeje tak, aby se nebezpečně nepřibližovali činnosti sektorových poradců, jelikož takový přístup působí na okolí nezávislých finančních poradců spíše destruktivně. Finanční poradci by se měli zaměřit na sebevzdělávání v oblasti etiky, obchodní komunikace a dodržovat zásady rovného jednání.

Tato diplomová práce by měla být přínosem nejen pro klienty, ale i pro stranu finančních poradců. Klientům by měla poskytnout dostatek informací a dat k ověření kvality finančního poradce a následné spolupráci s ním. Finančnímu poradci by měla práce poskytnout možnost zamyslet se nad efektivností své práce a možnostmi zlepšení komunikace s klienty.

Práce s tímto tématem byla velice zajímavá a inspirativní, byla pro mne značným přínosem, jelikož jsem získala mnoho nových poznatků, které budou užitečné pro mou budoucí činnost. Jelikož hodlám svou činnost v oblasti financí nadále rozvíjet, věřím, že tyto informace využiji i v dalších průzkumech.

Seznam použité literatury

- Citace

Analytické centrum OVB Allfinanz, a. s. [online]. [vid. 2012-11-05]. Dostupný z:
<http://www.ovb.cz/Analytick%C3%A9centrum/Partne%C5%99i.aspx>

Banky v České republice [online]. 2011 [vid. 2012-07-13]. ISSN: Neuvedeno. Dostupný z:
<http://www.bankyvceskerepublice.cz>

BLAND, D. *Pojištění: principy a praxe*. 1.vyd. Praha: Česká asociace pojišťoven, 1997.
ISBN: neuvedeno

Česko. *Zákon č. 6 ze dne 31. Prosince 1992 o české národní bance*. In: *Sbírka zákonů české republiky* [online]. Praha: 1992 [vid. 2012-11-10]. ISSN 1211-1244. Dostupný také z:
http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/legislativa/zakony/download/zakon_o_cnb.pdf>.

Česko. *Zákon č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů*. In: *Sbírka zákonů české republiky* [online]. 2000 [vid. 2012-08-10]. ISSN 1213-7235. Dostupný také z:
<http://business.center.cz/business/pravo/zakony/oou/>

Demografické informace. *DEMORGAFIE* [online]. 2004-2009 [vid. 2012-08-30]. ISSN: 1801-2914. Dostupné z: http://demografie.info/?cz_pohlavivek=

Ekonomické výsledky pojišťoven a penzijních fondů 2010 [online]. Praha: Český statistický úřad 2012 [vid. 2012-11-30]. ISSN: Neuvedeno. Dostupný z:
[http://www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/t/9200315D23/\\$File/94041216.pdf](http://www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/t/9200315D23/$File/94041216.pdf)

Finanční poradce [online]. 2008-2012 [vid. 2012-10-31]. ISSN: Neuvedeno. Dostupný z:
<http://www.osporeni.cz/newsúfinancni-poradce-co-presne-dela-a-cim-vam-muze-pomoci-2-dil-/>

FINEMON, Š. *Finanční poradenství: Raději se neptejte na výsledek* [online]. 2011-10-10. [vid. 2012-01-20]. ISSN 1802-5900. Dostupné z : <http://poradci-sobe.cz/financi-poradenstvi/za-1-republiky-by-byla-soucasna-financi-ne-gramotnost-smrtici>

GAJDUŠEK, P. *Finanční gramotnost v ČR* [online]. Praha: STEM/MARK, 2011-12-13 [vid. 2012-10-08]. Tisková konference MF a ČNB. ISSN: Neuvedeno. Dostupný z: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/EXT_PPT_zaverecna_zprava_mereni_FG_-_plne_zneni.pdf

HRUBOŠOVÁ, M. *Profese pojišťovací zprostředkovatel aneb co by měl každý „pojišťovák“ vědět*. 1. vyd. Praha: Linde Praha, 2009. ISBN 978-80-7201-775-1.

Informace o finančním trhu. In: *Portál VAŠI PORADCI* [online]. [vid. 2012-03-02]. ISSN: Neuvedeno. Dostupné z: <http://www.vasiporadci.cz/financi-poradenstvi>

Interní materiály firmy

Mandatorní výdaje. In: *Portál Business center* [online]. 1998-2012 [vid. 2012-07-13]. ISSN 1213-7235. Dostupný z: <http://business.center.cz/business/pojmy/p1215-mandatorni-vydaje.aspx>

MICHALIČKA, J. *Osobní a rodinné finance*. [Bakalářská práce]. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze – Fakulta podnikohospodářská, 2010.

Pojišťovny se sídlem v České republice [online]. [vid. 2012-07-13]. Dostupný z: <http://seznampojistoven.blogspot.cz>

TOMÍČEK, L. *Práce v obchodním oddělení jako motivace a čest* [online]. 2008-05-21 [vid. 2012-01-21]. ISSN: Neuvedeno. Dostupné z: <http://www.inc.cz/know.../Libor%20Tomiček,%20Vitana%20a.s.-57.ppt>

Veřejná diskuse: Zprostředkování a poradenství na finančním trhu. In: *Ministerstvo financí České republiky* [online]. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2006 [vid. 2012-11-13]. ISSN: Neuvedeno. Dostupné z:

http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/VerDiskusecerven2006_FinTrh_Konzultacni_material_pdf.pdf

VINŠOVÁ, Z. *Finanční poradenství v České republice*. [Diplomová práce]. Liberec: Technická univerzita v Liberci – Ekonomická fakulta, 2011. Dostupný z: <http://knihovna-opac.tul.cz>

WARZECHA, J. *Jak se stát úspěšným pojišťovacím poradcem*. Praha: Grada Publishing, 2004. s. 12. ISBN 80-247-0967-8.

ZIKMUND M. *Finanční analýza* [online]. 2010-03-16 [vid. 2012-08-20]. ISSN: 1805-0263. Dostupný z: <http://www.businessvize.cz/financni-analyza/ukazatele-rentability>

• Bibliografie

KYIOSAKI, K. *Bohatá žena*. Praha: Pragma, 2007. ISBN 978-80-7349-079-9.

TOMAN, I. *Debordelizace hlavy*. 4.vyd. Praha: Taxus International, 2009. ISBN neuvedeno.

TOMAN, M., *Intuitivní reklama*. Praha: Management Press, 2006. ISBN 80-7261-139-9.

Seznam příloh

Příloha A: Dotazník.....	I
Příloha B: Seznam partnerů OVB ALLFINANZ, a. s.....	III
Příloha C: § 15 odstavec 6 zákona o daních z příjmu	VII

1. Kolik je Vám let?

do 25 let ☐ 26 – 35 ☐ 36– 50 ☐ 51 let a více ☐

2. Jaké je Vaše pohlaví?

3. Žena ☐ Muž ☐

4. Kolik obyvatel má Vaše místo bydliště (v tisících obyvatel)?

do 5 obyv. ☐ 5-10 ☐ 10-50 ☐ 50-100 ☐ nad 100 ☐

5. Jste samostatně výdělečně činní?

ANO ☐ NE ☐

6. Máte rodinu, která je závislá na Vašem příjmu?

ANO ☐ NE ☐

7. Nejvyšší dosažené vzdělání?

Vysokoškolské ☐

Středoškolské ☐

Vyučen s maturitou ☐

Vyučen ☐

Základní ☐

8. Jaké jsou Vaše průměrné měsíční příjmy (v tisících Kč)?

do 12 ☐ 12 – 24 ☐ 24 a více ☐

9. Tvoříte si střednědobou rezervu pro případ nenadálých událostí?

ANO ☐ NE ☐

10. Jste zajištěn/a proti nenadálým událostem (úraz, pracovní neschopnost, smrt, atd.)?

ANO ☐ NE ☐

⁵⁴ Vlastní zpracování

11. Kolik peněžních prostředků, v měsíčním vyjádření vynakládáte na zajištění a spoření (v tisících Kč)?

do 3000 ☐ 4 – 6 ☐ 7 – 9 ☐ 10 – 12 ☐ 12 a více ☐

12. Jaké produkty využíváte?

Rizikové pojištění ☐

Investiční životní pojištění ☐

Kapitálové životní pojištění ☐

Penzijní připojištění ☐

Pojištění majetku ☐

Spořicí účty ☐

Nevím ☐

13. Věříte státu, že zajistí životní úroveň Vaší penze?

ANO ☐ NE ☐

14. Kolik si spoříte na penzi (měsíčně v Kč)?

NIC ☐ 0-300 ☐ 301 – 600 ☐ 601 – 1000 ☐ 10000 a více ☐

15. Máte svého finančního poradce?

ANO ☐ NE ☐

16. Znáte rozdíl mezi pojišťovacím agentem a certifikovaným finančním konzultantem?

ANO ☐ NE ☐

17. Pokud ano vypište:

18. _____

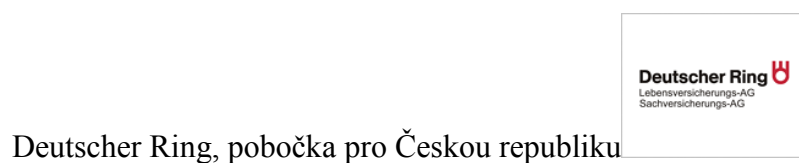
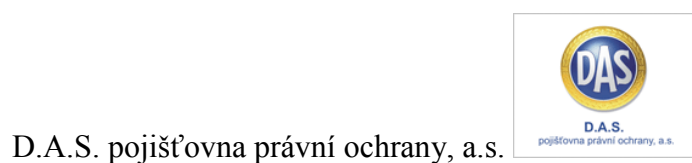
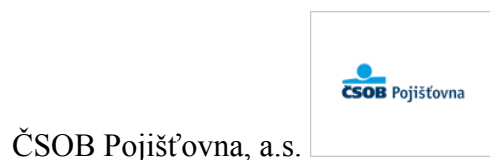
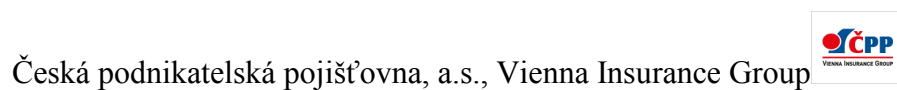
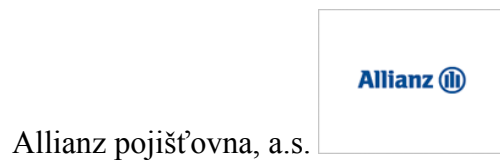
19. Znáte jméno společnosti, se kterou spolupracuje Váš poradce?

ANO ☐ NE ☐

20. Zajímají Vás novinky na finančních trzích?

ANO ☐ NE ☐

Pojišťovny



⁵⁵ Analytické centrum. Dostupné z: <http://www.ovb.cz/Analytick%C3%A9centrum/Partne%C5%99i.aspx>

Generali pojišťovna, a.s.



ING Životní pojišťovna N.V., pobočka pro Českou republiku



Kooperativa pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group



Uniqa pojišťovna, a.s.



Wüstenrot pojišťovna, a.s.

Wüstenrot - životní pojišťovna, a.s.



Penzijní fondy

Allianz penzijní fond, a.s.

ČSOB Penzijní fond Stabilita, a.s.

Generali penzijní fond, a.s.

ING Penzijní fond, a.s.

Penzijní fond České pojišťovny, a.s.



Penzijní fond Komerční banky, a.s.



Stavební spořitelny

Českomoravská stavební spořitelna, a.s.



Raiffeisen stavební spořitelna, a.s.



Wüstenrot - stavební spořitelna, a.s.

Hypoteční banky

Česká spořitelna, a.s. - hypoteční úvěry



Československá obchodní banka, a.s.



Hypoteční banka, a.s.

Komerční banka, a.s.



mBank - BRE Bank SA, člen skupiny Commerzbank



Raiffeisenbank, a.s.



Unicredit Bank, a.s.





Volksbank, a.s.

Wüstenrot - hypoteční banka, a.s.

Banky a investiční společnosti



Alico Funds Central Europe | Metlife

ATLANTIK finanční trhy, a.s.



Conseq Investment Management, a.s.



Cornhill Management, o.c.p., a.s.



C-QUADRAT Kapitalanlage AG



ČP INVEST investiční společnost, a.s.



IAD Investment, správ. spol., a.s.

ING Bank N.V., a.s.



Pioneer Investments

Částečný výběr X daňový odpočet

§ 15 odst. odstavec 6 zákona

Od základu daně za zdaňovací období lze odečíst poplatníkem **zaplacené pojistné** ve zdaňovacím období na jeho soukromé životní pojištění podle pojistné smlouvy uzavřené mezi poplatníkem jako pojistníkem a pojištěným v jedné osobě a pojišťovnou, která je oprávněna k provozování pojišťovací činnosti na území České republiky podle zvláštního právního předpisu, nebo jinou pojišťovnou usazenou na území členského státu Evropské unie nebo Evropského hospodářského prostoru **za předpokladu, že výplata pojistného plnění (důchodu nebo jednorázového plnění) je ve smlouvě sjednána až po 60 měsících od uzavření smlouvy a současně nejdříve v kalendářním roce, v jehož průběhu dosáhne poplatník věku 60 let**, a u pojistné smlouvy s pevně sjednanou pojistnou částkou pro případ dožití navíc za předpokladu, že pojistná smlouva s pevně sjednanou pojistnou částkou pro případ dožití s pojistnou dobou od 5 do 15 let včetně má sjednanou pojistnou částku alespoň na 40 000 Kč a pojistná smlouva s pevně sjednanou pojistnou částkou pro případ dožití s pojistnou dobou nad 15 let má sjednanou pojistnou částku alespoň na 70 000 Kč. U důchodového pojištění se za sjednanou pojistnou částku považuje odpovídající jednorázové plnění při dožití. V případě jednorázového pojistného se zaplacené pojistné poměrně rozpočítá na zdaňovací období podle délky trvání pojištění s přesností na dny. **Maximální částka**, kterou lze odečíst za zdaňovací období, **činí v úhrnu 12 000 Kč**, a to i v případě, že poplatník má uzavřeno více smluv s více pojišťovnami. Při nedodržení těchto podmínek z důvodu zániku pojištění nebo dodatečné změny doby trvání pojištění nárok na uplatnění odpočtu nezdaniitelné části základu daně zaniká a příjem podle § 10 ve zdaňovacím období, ve kterém k této skutečnosti došlo, jsou částky, o které byl poplatníkovi v příslušných letech z důvodu zaplaceného pojistného základ daně snížen, s výjimkou pojistných smluv, u nichž nebude vyplaceno pojistné plnění nebo odbytné a zároveň rezerva nebo kapitálová hodnota pojištění bude převedena na novou smlouvu soukromého životního pojištění splňující podmínky pro uplatnění nezdaniitelné části základu daně.

⁵⁶ Interní materiály firmy